



A gestão dos resultados e os inventários

Cláudia Alexandra Moreira Silva

Dissertação de Mestrado

Mestrado em Auditoria

Versão final (Esta versão contém as críticas e sugestões dos elementos do júri)

Porto – 2018

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**



A gestão dos resultados e os inventários

Cláudia Alexandra Moreira Silva

Dissertação de Mestrado
apresentada ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto para
a obtenção do grau de Mestre em Auditoria, sob orientação da Prof. Doutora Helena
Maria Santos de Oliveira

Porto – 2018

INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO

Resumo:

A informação contabilística constitui um dos pilares fundamentais para a tomada de decisões empresariais e para a obtenção da confiança dos investidores. As Demonstrações Financeiras (DF) são a compilação de toda a informação financeira que seja útil e relevante à tomada de decisão dos diversos utentes, sendo elaborada de acordo com a legislação e os normativos aplicáveis, de modo a proporcionar o conhecimento acerca da posição financeira da entidade, das alterações a essa posição e do seu desempenho.

Em Portugal, a adoção das normas internacionais de contabilidade fez-se com recurso à harmonização contabilística, de modo a garantir a comparabilidade. Por esse motivo, o Sistema de Normalização Contabilística (SNC) apresenta múltiplos critérios que se podem adotar durante o processo de elaboração das demonstrações financeiras e que dão origem a divergências nos resultados empresariais apresentados.

É no sentido de avaliar o processo de elaboração das demonstrações financeiras a par dos normativos em vigor e com foco essencialmente nas normas, critérios e políticas aplicáveis aos inventários, que se insere este trabalho, com vista a verificar o impacto que as escolhas do órgão de gestão têm nos resultados. Nesse sentido, é apresentado um estudo com base numa amostra de médias e grandes empresas portuguesas, do setor industrial, no período de 2011 a 2016, com os dados disponíveis no Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI). Os dados obtidos são analisados através de modelos de regressão linear múltipla, considerando o modelo de dados em painel, para o qual é utilizado o programa de estatística Gnu Regression, Econometrics and Time-Series Library (GRET) e se verifica quais são as principais determinantes subjacentes à divulgação dos accruals discricionários.

Esta investigação enriquece a discussão sobre os aspetos que influenciam as práticas de gestão dos resultados nas empresas, podendo ser útil para todos os interessados na informação financeira de uma entidade uma vez que oferece uma melhor e mais profunda compreensão das práticas que podem colocar em causa a veracidade da informação contida nas DF.

Palavras Chave: gestão dos resultados, normas contabilísticas, inventários, informação financeira.

Abstract:

Accounting information is a fundamental pillar for business decision and investor confidence. The Financial Statements are the compilation of the all useful and relevant financial information to the business decision. This information is elaborated according to the applicable legislation and standards and give information about the financial position, changes of financial position and performance from the company.

In Portugal, it was decided accounting harmonization for adoption of the international accounting standards for ensure comparability. For this reason the Accounting Standardization System (SNC) presents multiple options that can be adopted during the preparation of the financial statements. This options make to differences in the business results presented.

This work for evaluate the financial statement preparation process in line with current regulations and standards and policies applicable to inventories. The objective is to verify the impact that management decisions have in the results. In this sense, was realized a study based on a sample of medium and large Portuguese companies, from the industrial sector, in the period from 2011 to 2016, with data available in the Iberian Balance Analysis System (SABI). Ddata are analyzed through multiple linear regression models, considering the panel data model, for which is used statistical program Gnu Regression, Econometrics and Time-Series Library (GRET) and verified which are the main underlying determinants to the disclosure of discretionary accruals.

This research enriches the discussion on the aspects that influence results management in companies and can be useful for all those interested in the financial information of an entity, because offers a better understanding of the practices that can put in question the accuracy of the financial statements information.

Key words: earnings management, accounting standard, inventories, financial information.

Dedicatória

Aos que contribuíram verdadeira e genuinamente
para a concretização desta etapa.

Agradecimentos

Em primeiro lugar, e de uma forma muito particular, ao Miguel, por todo o apoio nos momentos mais difíceis e pela insistência para terminar a dissertação.

À minha família por proporcionar a conclusão de mais uma etapa.

Aos meus amigos, por, de forma tão subtil, ajudarem a superar as adversidades encontradas e pela ajuda na realização deste documento.

Por fim, não poderia deixar de expressar o meu agradecimento à minha orientadora, Professora Doutora Helena Maria Santos de Oliveira, pelo contributo prestado na orientação deste trabalho.

A todos meu sincero Obrigada. Sem o vosso apoio, isto não seria possível.

Índice geral

Introdução	1
Capítulo I – Gestão dos Resultados Empresariais	4
1.1 Empresa, Gestão, Riscos e Incertezas	5
1.2 Pressupostos dos Resultados, Estimativas e Julgamentos	7
1.3 Reconhecimento dos Elementos das Demonstrações Financeiras, Valorimetria e Bases de Mensuração	9
1.4 Formulação dos Resultados Empresariais e os Normativos Contabilísticos	12
1.5 Resultado contabilístico como base de avaliação do desempenho empresarial	18
1.6 Os Ditames de atuação dos órgãos de gestão	20
Capítulo II – Inventários: políticas, critérios contabilísticos e divulgação da informação	22
2.1 Inventários: vantagens e inconvenientes	23
2.2 Políticas e critérios contabilísticos relacionados com a mensuração, reconhecimento e divulgação	25
2.3 Custo dos inventários, gestão, controlo e auditoria	28
Capítulo III – Desenvolvimento da Hipótese e Metodologia de Investigação	35
3.1 Enquadramento	36
3.2 Relevância do tema	36
3.3 Questões de investigação	39
3.4 Metodologia	41
3.5 Seleção e descrição da amostra	42
3.6 Variáveis	43
3.6.1 Inventários	45
3.6.2 Crescimento	45
3.6.3 Empresa de Auditoria	46
3.6.4 Dimensão	47
3.6.5 Endividamento	47
3.6.6 Rendibilidade	48
3.7 Modelo empírico	49
3.8 Análise descritiva dos dados	50
3.9 Resultados das Estimações	54
Capítulo IV – Conclusão	56

4.1 Conclusões	57
4.2 Contribuições e limitações	57
4.3 Propostas futuras de investigação	58
Referências bibliográficas	59

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Valor acrescentado da indústria transformadora em relação ao PIB	38
Tabela 2 – Processo de seleção da amostra	50
Tabela 3 - Resultados dos testes F, Breusch-Pagan e de Hausman	49
Tabela 4 - Medidas descritivas	50
Tabela 5 - Coeficientes de correlação	53
Tabela 6 - Resultados da estimação	54

Lista de abreviaturas

AFT	Ativo Fixo Tangível
FASB	Financial Accounting Standards Board
COSO	Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission
DF	Demonstrações Financeiras
EC	Estrutura Concetual
ECE	Empresas de Crescimento Elevado
FEE	Federation European Accountants
FIFO	Firt In First Out
IAS	Internacional Accounting Standard
IASB	International Accounting Standards Board
IFAC	International Federation of Accountants
IFRS	International Financial Reporting Standard
INE	Instituto Nacional de Estatística
NCRF	Norma Contabilística de Relato Financeiro
PIB	Produto Interno Bruto
SABI	Sistema de Análise de Balanços Ibéricos
SNC	Sistema de Normalização Contabilística
USGAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles

“Os inventários são fonte dos mais diversos e difíceis problemas da contabilidade”

Costa, 2014

O presente trabalho de investigação surge devido ao particular interesse que se foi instaurando sobre o cálculo do valor dos inventários nas empresas, derivado da observação da falta de procedimentos e registos pouco fiáveis dos custos dos itens, que em nada auxiliam a correta aplicação das normas contabilísticas, no que diz respeito à valorização dos itens. A par disto, a importância e peso do inventário nas empresas, tanto ao nível financeiro como estratégico vem reforçar a necessidade da investigação científica sobre este tema.

Os inventários podem ser dos ativos mais importantes de uma entidade, dependendo das características da empresa, mas, principalmente, da sua atividade. O valor dos inventários pode ocupar uma percentagem bastante elevada do total do ativo, ao mesmo tempo que pode dificultar o seu controlo, manuseamento e mensuração.

As normas aplicáveis aos inventários oferecem orientação técnica no que diz respeito ao reconhecimento e mensuração dos itens que o constituem, contendo o suporte metodológico necessário à aplicação dos critérios de valorimetria possíveis, no entanto cabe ao órgão de gestão aplicar o seu julgamento profissional na decisão pelo critério que melhor se aplica. Como referem Michelson et al. (2000), é na flexibilidade que as normas contabilísticas apresentam, com a possibilidade de escolha de critérios, que o órgão de gestão pode optar por práticas contabilísticas que reduzam as flutuações dos resultados empresariais ou que satisfaçam as expectativas dos analistas, sempre dentro dos limites da legislação e dos normativos aplicáveis.

De facto, a oportunidade de escolha nos normativos surge em aspetos relacionados com a mensuração e o reconhecimento, por serem processos onde há alguma subjetividade e que obrigam à existência de algum bom senso por parte de quem define os critérios a aplicar. É a existência desta subjectividade de interpretação que origina os incentivos à prática de políticas de gestão dos resultados.

A globalização da economia, a internacionalização das empresas e a necessidade crescente de financiamento, deram origem à necessidade de divulgação dos resultados através de informação financeira fidedigna, comparável, relevante e útil para a tomada de decisão, principalmente para os acionistas e novos investidores. A gestão dos resultados pode colocar em causa a realidade que se vive na empresa no médio e longo prazo, tornando a informação divulgada menos útil e relevante à tomada de decisão.

O objetivo do presente trabalho de investigação é verificar a relação existente entre os inventários e os resultados empresariais divulgados nas demonstrações financeiras, de modo a perceber se as políticas e critérios contabilísticos disponíveis para a mensuração e

o reconhecimento dos inventários influenciam as práticas de gestão dos resultados. São analisados os conceitos e normativos associados tanto à gestão dos resultados empresariais como aos inventários, fazendo o enquadramento do tema com a literatura existente, dando relevância aos conceitos de inventários, mensuração, reconhecimento e gestão.

Com base, na revisão da literatura efetuada e tendo como orientação a questão de investigação central “Serão os inventários um incentivo à utilização de práticas de gestão dos resultados?” é analisada uma amostra de médias e grandes empresas nacionais, em estado ativo, do setor industrial, de forma a verificar quais as variáveis que mais influenciam o recurso aos accruals e por consequência à gestão dos resultados.

Da análise dos resultados obtidos verifica-se que as empresas com maior dimensão e que não são auditadas por uma Big4, apresentam maior evidência de práticas de gestão dos resultados, através dos accruals discricionários.

CAPÍTULO I – GESTÃO DOS RESULTADOS EMPRESARIAIS

1.1 Empresa, Gestão, Riscos e Incertezas

Uma empresa é uma unidade económico-social, constituída por elementos humanos, materiais e técnicos, que tem como objetivo desenvolver uma atividade específica, de forma a obter utilidades com a produção ou circulação de bens e serviços, através do uso dos fatores produtivos (trabalho, terra e capital).

O Dicionário da Língua Portuguesa define empresa como “uma sociedade ou companhia que explora qualquer ramo de indústria ou comércio”, embora a Enciclopédia Luso-Brasileira de Cultura defina como “uma unidade de produção ou exploração ou qualquer organização de fatores produtivos destinada a facultar bens ou serviços com o objetivo da obtenção de um benefício ou lucro”. Uma empresa é uma organização “composta por duas ou mais pessoas, que interagem entre si, através de relações recíprocas, para atingirem objetivos comuns” (Teixeira, 2005). As empresas têm como objetivos o lucro, a criação de valor, a internacionalização, a liderança do mercado, a produção com responsabilidade, a valorização dos recursos humanos e a sustentabilidade. Segundo Teixeira (2005), qualquer que seja o objetivo, a orientação das empresas é sempre o lucro. Bracker (1980) afirma que a empresa é como um sistema no qual são utilizados recursos económicos de forma eficaz e eficiente e são coordenadas as atividades funcionais, no intuito de obter um resultado positivo e a criação de valor. A obtenção de lucros permite reinvestimentos e, como tal, crescimento da empresa, criação de valor, maior influência no mercado e atração de novos investidores e parceiros.

Kotler e Armstrong (2007) referem que se deve criar um aglomerado de regras e procedimentos que visem a criação e melhoria dos valores, da missão e da visão da empresa, bem como, uma avaliação contínua das rotinas empresariais, com a finalidade de melhorar o desempenho e, conseqüentemente, os resultados, para alcançar os objetivos definidos. Para tal, há que gerir bem os recursos, tanto financeiros, como humanos e materiais, assim como, analisar os pontos fortes versus fracos e oportunidades versus fraquezas. A gestão, a contabilidade e a auditoria, em conjunto, tem como tarefa interpretar os objetivos propostos e transformá-los em ação empresarial, através do planeamento, da organização, da direção e do controlo de todos os esforços realizados em todas as áreas e em todos os níveis da empresa, a fim de atingir os objetivos. Este processo procura melhorar a produtividade e a competitividade da empresa ou do negócio, de forma a alcançar bons resultados (Teixeira, 2005).

Os gestores devem avaliar a situação da empresa e os resultados obtidos, de forma a detetar e corrigir os problemas que afetam diretamente o sucesso da empresa, de modo a garantir a sua continuidade. Para isso, têm de tomar decisões que englobam sempre “um grau, maior ou menor, de incerteza, pois envolvem acontecimentos futuros, cuja previsibilidade assume sempre algum grau de dificuldade” de acordo com Teixeira (2005).

Quando se fala do mundo dos negócios sabe-se que os mercados e as sociedades são dinâmicos e complexos o suficiente para não serem subestimados e, por isso, é necessário ter a consciência de que os riscos e as incertezas existem em qualquer situação e é preciso aprender a lidar com isso.

Na norma ISO 31000:2013 o risco é definido como o efeito da incerteza no alcance dos objetivos definidos, que pode originar um desvio positivo ou negativo, relativamente ao resultado esperado.

O COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, 2017) define o risco como o resultado do aumento da volatilidade e complexidade das operações realizadas pelas empresas, obrigando-as a adotar uma estrutura flexível e adaptável às mudanças, onde o risco é considerado na definição da estratégia da empresa, de modo a que toda a estrutura da empresa faça o melhor possível para o alcance dos objetivos definidos. Desta forma, ressalta-se a importância de se considerar o risco tanto no processo de definição das estratégias como na melhoria da performance.

Quanto à incerteza, Teixeira (2005) refere que é a situação em que o gestor não tem todas as informações precisas, mensuráveis e confiáveis sobre os resultados das várias alternativas que estão a ser considerada, o que, segundo Miller (1992), reduz a previsibilidade e faz o risco aumentar.

A distinção entre risco e incerteza está relacionada com a mensuração, onde as incertezas são riscos não mensuráveis (Linsley e Shrivess, 2006) e, por isso, o que os difere é a utilização de probabilidades (Knight, 1972, citado por Serrasqueiro, 2009).

De modo a diminuir o impacto dos riscos é efetuada uma análise de forma a auxiliar o gestor na tomada de decisões, para evitar exposições indesejáveis ou criar formas de minimizar o impacto na empresa. No entanto, enquanto os riscos podem ser controlados e previstos, as incertezas não, o que dificulta o trabalho do gestor e torna tão importante a tarefa da gestão nas empresas, sobretudo da gestão de riscos, pois é a forma de detetar os obstáculos e atingir os objetivos e resultados definidos.

Os riscos que as organizações enfrentam são cada vez maiores, mais diversificados e apresentam efeitos globais, tornando, por isso, importante que na tarefa de gestão se considere que há riscos e incertezas em relação às decisões que se tomam e que as mesmas podem afetar as operações financeiras da entidade.

Embora não exista nenhuma norma especificamente aplicável ao tratamento do risco e à sua divulgação, no relato financeiro é fundamental que os resultados apresentados pelas empresas revelem o risco inerente às decisões tomadas pelos órgãos de gestão, de modo a não induzir em erro os utentes da informação.

1.2 Pressupostos dos Resultados, Estimativas e Julgamentos

O sucesso ou insucesso no alcance dos objetivos de uma entidade está sempre refletido nos resultados apresentados. O resultado é a consequência final de uma série de ações ou eventos expressos qualitativa ou quantitativamente, que permite perceber se o trabalho executado foi bem sucedido no alcance dos objetivos definidos, pois, é o culminar de toda a atividade da empresa, através do qual é possível perceber se os métodos e procedimentos adotados foram os mais adequados e se as decisões tomadas foram as mais acertadas.

Nas empresas, quando se fala em resultados trata-se dos resultados contabilísticos, da informação financeira que é elaborada pelo órgão de gestão, com base na informação extraída da contabilidade da empresa e que serve para manter todos os interessados informados acerca da forma como está a ser conduzido o negócio. A informação financeira é, assim, um instrumento destinado a satisfazer as necessidades informativas sobre a situação económico-financeira e patrimonial da empresa (Gabás, Moneva, Bellostas e Jarne, 1996). Os interessados nesta informação podem ser investidores atuais e potenciais, mutuantes, fornecedores e outros credores comerciais, clientes, o Governo e seus departamentos e o público em geral, que utilizam as demonstrações financeiras para suprimir as suas necessidades de informação para a tomada de decisão, de acordo com o parágrafo 9 da Estrutura Concetual (EC) do Sistema de Normalização Contabilístico (SNC).

A conveniência da perceção da evolução dos negócios, dos riscos e das incertezas para a tomada de decisão dá origem à divulgação das demonstrações financeiras, onde é exibido o atual estado de um determinado empreendimento económico, tanto em termos de

situação patrimonial e financeira, como de lucro e aplicação dos recursos disponíveis, tendo por base um período estabelecido.

Nas Demonstrações Financeiras (DF) é reunida toda a informação contabilística, assim como as notas relevantes para a compreensão e análise dos valores apresentados, de modo que se conheça a situação financeira da entidade. As demonstrações financeiras são, assim, documentos contabilísticos que apresentam de forma estruturada e normalizada a informação que é exigida para a prestação de contas das entidades e apoia a gestão nas suas tomadas de decisão” (Gonçalves et al, 2012).

A EC do SNC refere que toda a informação divulgada nas demonstrações financeiras deve ser útil à tomada de decisão económica (§ 1) e, nesse sentido, Costa et al. (2014) indicam que “qualquer tipo de informação deve ser credível de forma que os utilizadores a quem a mesma se destina dela possam retirar conclusões idóneas”.

Para cumprir a sua finalidade, a informação contida nas DF deve ser compreensível, relevante, fiável e comparável (§24, EC do SNC). Compreensível por todos os que a ela tenham acesso, relevante para a tomada de decisão, fiável, no sentido de ser verdadeira e isenta de erros e comparável com a informação de outras entidades. Nesse sentido, a elaboração dos documentos deve ter por base os pressupostos e as políticas contabilísticas geralmente aceites, que são os princípios, as bases, as regras e as práticas específicas disponíveis para as empresas aplicarem na preparação e apresentação das demonstrações financeiras, de modo a representarem informação consistente que seja comparável (Gonçalves et al, 2012). Os pressupostos contabilísticos são os definidos na EC, ou seja, o regime do acréscimo e da continuidade.

No pressuposto do regime do acréscimo, os efeitos das transações e de outros acontecimentos são reconhecidos no momento em que ocorrem, não sendo necessário que já tenha acontecido um recebimento ou pagamento, desta forma, as DF oferecem informação não só dos eventos ocorridos, mas também das transações futuras (§22 da EC do SNC), ou seja, “a contabilidade não é efetuada numa base de caixa, mas sim quando as transações ocorrem” (Rodrigues, 2014). Pois, por norma, a base de caixa não transmite um bom conhecimento da situação económica real da entidade, uma vez que não tem em consideração o desfasamento temporal entre o momento em que incorre o proveito ou custo e o seu correspondente recebimento ou pagamento. Dado isto, a base do acréscimo torna-se mais correta, dado que reflete toda a informação a que a entidade tem acesso no momento da sua elaboração.

Quanto ao pressuposto contabilístico da continuidade, referido na EC do SNC (§ 23), trata-se da conjectura de que a entidade continuará a operar no futuro, ou seja, que continuará a desenvolver a sua atividade como até então, não existindo intenção de entrar em liquidação, pois, nesse caso, a base contabilística a aplicar teria de ser diferente.

No momento da preparação das demonstrações financeiras, o órgão de gestão deve avaliar se a empresa reúne condições e capacidade para prosseguir, tendo por base toda a informação disponível de modo a conseguir estimar o futuro. Caso existam dúvidas na capacidade de continuidade, essas devem ser indicadas (Decreto-Lei nº 98/2015).

Na elaboração das DF além de se ter em conta os princípios, bases e pressupostos contabilísticos, o SNC requer o uso de estimativas e julgamentos críticos no processo de determinação das políticas contabilísticas a adotar. Uma estimativa, em contabilidade, é um valor aproximado a que se chega através da avaliação sobre um acontecimento, com base em evidências ou factos disponíveis. Trata-se da quantia escriturada de um elemento do ativo ou do passivo, na ausência de uma forma mais precisa de mensuração. De acordo com Rodrigues (2014), uma estimativa contabilística resulta das incertezas inerentes aos negócios da empresa que são consideradas pelo próprio órgão de gestão num julgamento profissional com base nas últimas informações conhecidas à data da elaboração das demonstrações financeiras e que podem ser revistas em função de novas informações ou de desenvolvimentos futuros.

É com base nos princípios e políticas contabilísticas que são criadas as deliberações do gestor, não só para chegar ao valor das estimativas, mas também durante todo o processo de preparação das demonstrações financeiras, pois, para se formular uma adequada decisão, é necessário que a informação divulgada considere todos os pressupostos, legislação e normativos aplicáveis.

1.3 Reconhecimento dos Elementos das Demonstrações Financeiras, Valorimetria e Bases de Mensuração

“As demonstrações financeiras são uma representação estruturada da posição financeira e do desempenho financeiro de uma entidade”, que têm como objetivo “proporcionar informação (...) que seja útil a uma vasta gama de utentes na tomada de decisões económicas” (Decreto-Lei nº 98/2015). Tal como refere o SNC as DF são a imagem verdadeira e apropriada da posição e do desempenho financeiro de uma entidade,

refletindo os efeitos financeiros das transações e de outros acontecimentos ao agrupá-los de acordo com as suas características económicas como elementos do ativo, passivo e capital próprio, em relação à posição financeira da empresa, e em rendimentos e gastos, quanto ao desempenho. O objetivo das DF é disponibilizar informação financeira que satisfaça as necessidades dos utilizadores, tornando-se útil na tarefa de fundamentar as decisões económicas.

Dada a importância da informação contabilística disponibilizada, tanto o Financial Accounting Standards Board (FASB) como o International Accounting Standards Board (IASB) têm desenvolvido os seus trabalhos, com incidência, principalmente nas definições e conceitos sobre a estrutura e composição das contas anuais e dos elementos que as integram, assim como, nos critérios de reconhecimento e de valorização dos principais factos contabilísticos.

Um dos aspetos fundamentais na elaboração das demonstrações financeiras relaciona-se com o reconhecimento e com a mensuração de cada um dos seus elementos. “Saber em que momento se deve reconhecer um ativo, um passivo, um gasto ou um rendimento é uma das partes fundamentais da contabilidade” como refere Rodrigues (2014).

O reconhecimento consiste no processo de incorporar nas DF um item que satisfaça a definição de um elemento e do qual seja provável que benefícios económicos futuros fluam para a entidade, desde que seja possível mensurar com fiabilidade o seu custo ou valor. (§ 80 e 81 da EC do SNC). No reconhecimento de um item deve-se recorrer ao uso do princípio da prudência, incluindo-se um certo grau de precaução nos juízos necessários na aplicação dos critérios de mensuração (Rodrigues, 2014).

A mensuração consiste em quantificar os elementos das DF, num processo complexo, em que se procura a máxima exatidão possível, para que se possa posteriormente proceder ao reconhecimento, cumprindo a fiabilidade imposta. Para Oliveira (2015) a mensuração consiste no “processo de determinação dos valores monetários pelos quais os elementos das DF devem ser reconhecidos e apresentados nas Contas Anuais, envolvendo a seleção de bases de mensuração específicas, de acordo com o elemento a tratar”. No processo de mensuração é preciso considerar as variações do poder aquisitivo da moeda e as flutuações de preços, assim, como é necessário averiguar qual o critério valorimétrico que melhor se adequa a ser aplicado e selecionar a base particular de mensuração, tal como é indicado no parágrafo 97 da EC do SNC.

De acordo com o SNC são permitidos três critérios valorimétricos: custo específico, FIFO (First In First Out) e custo médio ponderado. No custo específico a valorização é feita pelo

custo exato do item, enquanto no FIFO valorizam-se as saídas de armazém pelo preço mais antigo e as existências pelo preço mais recente, pois considera-se que as primeiras mercadorias a entrar são as primeiras a sair. Já no custo médio ponderado é calculado um custo médio unitário que tanto será aplicado às saídas como às existências. De acordo com Pires (2008), os critérios valorimétricos é o que dá origem às grandes diferenças existentes entre normativos, porque condicionam e explicam as opções seguidas, dentro dos sistemas contabilísticos. Esta opinião é reforçada por Oliveira (2016) que refere que a escolha de diferentes critérios influencia os resultados e a posição financeira da entidade, uma vez que as normas “não abrangem todas as eventualidades nem prescrevem os mínimos detalhes”.

Numa visão idealizada, o mercado seria completo, perfeito e em equilíbrio competitivo, onde haveria um preço de mercado sustentado em informações completas para cada ativo e passivo, porém, na realidade, os mercados são incompletos e imperfeitos e não existem preços disponíveis para todos os ativos e passivos (Whittington, 2010).

A EC indica como bases de mensuração o custo histórico, o custo corrente, o valor realizável, o valor presente e o justo valor. A mensuração com base no custo histórico consiste no registo do valor efetivamente pago no momento de aquisição, enquanto o custo corrente é o registo da quantia que teria de ser paga se o ativo fosse correntemente adquirido. O valor realizável é a quantia que se poderia obter numa alienação ordenada, enquanto o valor presente é aquele do qual são descontados os futuros influxos líquidos de caixa que se espera que o item gere no decurso normal dos negócios. Já o justo valor é o montante pelo qual um item poderia ser trocado ou liquidado entre partes conhecedoras e dispostas a isso.

No que diz respeito à aplicação do justo valor, Barth (2014, citado por Oliveira 2015) refere que este “é mais coerente com a EC e flui segundo uma lógica dos objetivos das DF e características qualitativas, refletindo melhor os aspetos básicos das definições para esses ativos e passivos, relativamente à utilização do critério valorimétrico do custo histórico”. Por outro lado, Pires (2008) afirma que a utilização do justo valor, apesar de poder parecer mais vantajosa seria em alguns casos “desastrosa, pelas perturbações e insegurança que aportaria para os agentes económicos”, além de que o seu uso em Portugal é quase impraticável porque não se “dispõe de mercados ativos e suficientemente competitivos que permitam a utilização do justo valor como o critério valorimétrico de referência”. Perante este facto, as empresas portuguesas geralmente

optam pelo custo histórico (Pires, 2008). Assim, Barth (2014) critica a falta de conceitos que orientam a escolha dos critérios a aplicar.

1.4 Formulação dos Resultados Empresariais e os Normativos Contabilísticos

A aldeia global em que o mundo paulatinamente se converteu vem sendo sustentada e potenciada por uma sociedade de informação e comunicação, requisitos imprescindíveis e com peso crescente no processo de tomada de decisão e, principalmente, em termos de captação de recursos internacionais, o que intensifica a necessidade de uma harmonização da linguagem contabilística, uma vez que os investidores e demais utilizadores esperam que as informações contabilísticas sejam transparentes, confiáveis, relevantes e comparáveis no âmbito internacional (Delloite, 2007).

A contabilidade, ainda que moldada pela envolvente onde opera, é a linguagem dos negócios e, por isso, é pressionada para procurar um padrão capaz de assegurar uma comunicação transnacional, ou seja, de se converter numa linguagem cada vez mais universal. Num mundo globalizado as diferentes legislações existentes entre os países tendem a esbater-se em resposta às crescentes necessidades de comunicação uma vez que a manutenção de sistemas contabilísticos diferentes não só cria obstáculos ao processo de comunicação como resulta em custos de contexto que as empresas procuram de todo evitar.

O novo quadro de necessidades das empresas colocou outros desafios à contabilidade, nomeadamente ao nível da compreensibilidade e comparabilidade da informação financeira, uma vez que a internacionalização dos negócios e das empresas deu relevância à informação divulgada nas demonstrações financeiras, dada a importância dessa informação para os investidores dos mercados bolsistas na tomada de decisão em relação ao financiamento com recurso ao mercado de capitais e a uma maior exigência de liquidez dos títulos (Oliveira, 2015). Torna-se gritante a necessidade de se conseguir uma maior transparência capaz de proteger os investidores e promover a confiança nos mercados, de dar resposta às crescentes necessidades em matéria de relato financeiro e de revisão técnica de aspetos concetuais de determinados critérios contabilísticos (Rodrigues, 2014).

Oliveira (2016) refere que os diferentes normativos contabilísticos realçam a importância de todas as entidades, independentemente da sua dimensão ou cotação terem “como missão essencial captar, representar, medir e avaliar todas as transações, factos ou outras incidências que constituem a atividade social, económica e financeira que a entidade vai desenvolvendo“, para que as possam relatar e projetar na informação divulgada sobre a situação da empresa. Assiste-se, assim, a uma tendência para a convergência gradual dos normativos nacionais dos Estados-Membros com as International Financial Reporting Standards (IFRS), através quer da adaptação a estas normas, quer da substituição por um sistema contabilístico idêntico ao do IASB, criando um debate teórico entre uma perspetiva que defende que um normativo deve ser essencialmente baseado em princípios e uma perspetiva que é a favor de uma regulamentação pormenorizada que regule a maior diversidade de situações possível.

A nível internacional, e de forma a contornar as diferenças culturais, políticas e tributárias, as normas internacionais de contabilidade optaram por uma abordagem baseada em princípios, com uma base concetual no âmbito do assunto a regular e com orientações explicando o seu objetivo (Guerreiro, 2008), com normas que se apresentam “sobre a forma de documentos abertos e flexíveis” (Pires, 2008). Nesta abordagem os princípios são definidos para servir o interesse público, sendo acompanhados por um número reduzido de regras que mostram como esses princípios devem ser aplicados em situações específicas (Fédération des Experts Comptables - FEE, 2004, citado por Guerreiro, 2008). Com isto, não se procura regular todas as situações possíveis, pois, em caso de dúvida, recorrer-se-á ao princípio em questão (Guerreiro, 2008). Desta forma, está sempre implícito um certo grau de subjetividade na aplicação das políticas contabilísticas (Oliveira, 2016).

De acordo com Shortridge e Myring (2004), um normativo baseado em princípios permite aos contabilistas a aplicação do julgamento profissional na avaliação da substância de uma transação, fazendo com que as DF possam refletir de modo mais adequado o desempenho da empresa, no entanto, também, pode levar à inconsistência na aplicação das normas entre organizações e eventuais problemas em caso de litígio decorrentes do maior julgamento profissional que os contabilistas têm que aplicar. Nesse sentido, Michelson et al. (2000) referem que “a escolha e/ou seleção, por parte do administrador, de práticas contabilísticas que reduzam as flutuações que se produzem nos ganhos ao longo dos exercícios contabilísticos dentro dos limites dos princípios contabilísticos geralmente aceites” podem colocar em causa a imagem verdadeira e apropriada da

situação financeira da entidade, pois, quando surge a necessidade da organização obter recursos junto dos acionistas, investidores ou outras empresas interessadas ou apenas de manter um relacionamento comercial, há tendência para apresentar resultados que não comprometam a confiança depositada na empresa, através da escolha de métodos e critérios que nem sempre são a escolha mais adequada.

A diversa opção existente no tratamento de determinadas matérias contabilísticas leva a que os preparadores da informação contabilística possam optar entre diferentes critérios, podendo optar não pelo que expressa uma imagem verdadeira e apropriada da realidade empresarial, mas o que leva a atingir a imagem que se deseja para a empresa (Mendes e Rodrigues, 2007). A existência de vazios normativos dá origem a interpretações, pois, ao não existir normalização que indique qual o tratamento contabilístico para um dado facto patrimonial, a empresa possui maior liberdade para decidir o respetivo tratamento em conformidade com os interesses por ela visados. De acordo com Giner (1992) a flexibilidade da regulamentação e a existência de omissões e de ambiguidades nos critérios adotados, é permissiva a registos diferentes de um mesmo facto, o que, segundo Naser (1993), permite que as transações se estruturem de forma a produzir resultados contabilísticos menos verdadeiros, como consequência das lacunas ou omissões das normas contabilísticas e da possibilidade de eleger entre as diferentes práticas de valorização e reconhecimento que são oferecidas. Por esta razão, Góis (2007) considera que a escolha das políticas e critérios contabilísticos são o resultado de uma combinação entre objetivos de eficiência e de oportunismo.

Em Portugal, o SNC teve origem no seguimento da globalização, da expansão das empresas multinacionais e da necessidade das entidades apresentarem informação financeira comparável com os demais métodos contabilísticos praticados nos diversos países, principalmente, no caso das empresas cotadas na bolsa. Surge com base nas IAS/IFRS do IASB, como resultado da necessidade de fazer convergir o normativo contabilístico nacional com as orientações comunitárias. Segundo Pires (2009), o SNC é uma adaptação das normas do IASB à realidade portuguesa tendo em consideração a natureza das entidades e as suas exigências de relato financeiro. Destaca-se pela sua base concetual, onde as políticas contabilísticas assentam mais em princípios do que em regras específicas e detalhadas. No entanto, segundo Pires (2008) existem “confrontos de princípios basilares do normativo contabilístico nacional” com as normas do IASB, “no que respeita ao custo histórico, prudência e realização”, uma vez que o normativo nacional se afasta dos “critérios de prudência que caracterizam as práticas contabilísticas

de reconhecimento e mensuração de ativos e passivo e do princípio de realização que deverá estar subjacente ao reconhecimento de gastos e perdas e rendimentos e ganhos”.

A formulação dos resultados empresariais acontece, assim, segundo as normas aplicáveis, através da elaboração das demonstrações financeiras, que posteriormente são sujeitas à divulgação. A divulgação é a forma sistemática e cruzada como deve ser proporcionada a informação não só no balanço, na demonstração de resultados e na demonstração dos fluxos de caixa como, também, nos respetivos anexos para que a todos os interessados seja proporcionada uma adequada compreensão do significado dessa mesma informação (Costa, 2014). Por esta razão, a informação financeira produzida pelas empresas assume uma grande importância, dada a vasta gama de destinatários a que se destina (Costa, 2014). Deve, por isso, ser útil para a tomada de decisão, contendo informação fiável e que permita comparações, de acordo com um quadro concetual exigente a ser aplicado na preparação e apresentação das DF (Rodrigues, 2014), uma vez que é através delas que se dá a conhecer aos utilizadores externos os efeitos económicos das transações e outros acontecimentos dentro da empresa (Yebra Cemboráin, 2000).

De acordo com o parágrafo 8 da EC do SNC, um conjunto completo de demonstrações financeiras inclui um balanço, uma demonstração dos resultados, uma demonstração das alterações na posição financeira, uma demonstração dos fluxos de caixa e todas as notas explicativas, de modo que cada documento proporcione informação distinta e que se complemente entre si, disponibilizando os efeitos quantitativos alcançados através das decisões e ações tomadas, num determinado período, por norma um ano, permitindo “a quem lê e analisa tomar decisões económicas pertinentes” (Crespo Domínguez, 2010).

O órgão de gestão da empresa é sempre responsável pela preparação das demonstrações financeiras de forma a garantir que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira, o resultado das operações e os fluxos de caixa de acordo com uma estrutura concetual aplicável de relato financeiro. Para tal, o órgão de gestão faz asserções, implícitas ou explícitas, relativamente ao reconhecimento, mensuração, apresentação e divulgação dos vários elementos das demonstrações financeiras (Costa, 2014), tendo sempre presente que a contabilidade exige o registo de todos os factos patrimoniais, de acordo com o normativo contabilístico em vigor e que as demonstrações financeiras devem representar um reflexo verdadeiro e apropriado da entidade, com garantia de fiabilidade em relação a todos os factos patrimoniais, com o objetivo de ser útil para todos os seus utilizadores. Assim, na preparação das DF, o órgão de gestão deve ter em atenção os pressupostos, os critérios e os princípios contabilísticos aplicáveis,

assim como o “julgamento profissional que dependerá em grande parte da forma como o contabilista percebe e interage com o ambiente que simultaneamente o rodeia e formata” e deverá sempre justificar as suas escolhas relativas aos critérios contabilísticos a aplicar a determinada transação (Oliveira, 2016).

Laínez e Callao (1999) identificaram que a liberdade na aplicação de determinados princípios contabilísticos é uma das características que pode facilitar o recurso à gestão de resultados, pois, aplica-se no conceito de materialidade, que depende da perceção dos responsáveis pela elaboração das demonstrações financeiras, no princípio da prudência, que pode ser seguido de forma bastante variável consoante o grau de aversão ao risco de quem está a preparar as estimativas contabilísticas, e quando há a necessidade de recorrer a certas estimativas por parte da empresa, como é o caso da determinação da vida útil ou das provisões. De forma a controlar as opções seleccionadas pelo órgão de gestão para manter a coerência e dar uma imagem real da situação da empresa, o Código das Sociedades Comerciais impõem a apresentação do relatório de gestão onde deve ser incluída uma exposição fiel e clara da evolução dos negócios e do desempenho e posição da sociedade, assim como os riscos e incertezas a que a entidade está exposta. (Art. 36º do Código das Sociedades Comerciais). Além disto, o parágrafo 11 da Norma Contabilística de Relato Financeiro (NCRF) 4, alerta que “uma entidade deve seleccionar e aplicar as suas políticas consistentemente para transações semelhantes, outros acontecimentos e condições, a menos que uma Norma ou Interpretação especificamente exija ou permita a categorização de itens para os quais possam ser apropriadas diferentes políticas”. Jones (2011) dá o exemplo de uma empresa em que todos os meses muda um fator contabilístico, fazendo com que as contas desse mês não sejam comparáveis com as dos meses ou anos anteriores, impedindo que se tirem conclusões sobre as contas da empresa. Esta decisão não constitui nenhuma ilegalidade, mas vai ter impacto na tomada de decisões dos stakeholders que não vão ter acesso à representação fiel que se espera, além de colocar em causa os princípios contabilísticos.

As empresas, embora sigam as normas existentes nos sistemas de contabilidade são atingidas por uma diversidade de fatores, como as normas sociais, a cultura, a estrutura institucional, o ambiente legal, o regime tributário, ou mesmo a profundidade e sofisticação dos mercados de capitais e o modelo de governo (Ball *et al.*, 2000 e 2003; Jaggi *et al.*, 2000; Leuz *et al.*, 2003 e Nobes *et al.*, 2012), fatores que demonstram que a informação contabilística não é o resultado de um conjunto de procedimentos unívocos e, por essa razão, “a informação financeira é apresentada pelos administradores das

entidades que dispõem de informação completa sobre a situação financeira, económica, patrimonial e estratégica da empresa, mas que por diversas razões ou fatores se limitam a publicar exclusivamente a informação obrigatória e a realçar os aspetos que consideram mais convenientes para transmitir aos diferentes agentes económicos” (Crespo Domínguez, 2008). Com isto, é colocada em causa a imagem verdadeira e apropriada da situação financeira e dos resultados da entidade e surge a necessidade de recorrer a uma entidade externa à empresa para dar a garantia da fiabilidade da informação apresentada. É neste sentido que surge a auditoria financeira, que, como refere o International Federation of Accountants (IFAC), é “uma verificação ou exame, feito por um auditor, dos documentos de prestação de contas, com o objetivo de o habilitar a expressar uma opinião sobre os referidos documentos, de modo a dar aos mesmos a maior credibilidade”.

O auditor através da verificação das contas, irá analisar se as mesmas foram elaboradas e apresentadas de acordo com a legislação e regulamentação vigente, avaliando se a aplicação dos princípios, normas, regras e procedimentos contabilísticos foram efetuados de forma a originar informação em concordância com a situação real da empresa. No final, emite um parecer sobre a elaboração das DF, que se espera que seja como uma garantia de fiabilidade e confiança aos destinatários e utilizadores dos documentos. A auditoria assenta, por tudo isto, na necessidade que os utilizadores têm em perceber a evolução dos negócios, riscos e incertezas subjacentes, para a formulação de juízos relativos a uma adequada tomada de decisões, no pressuposto de que a informação divulgada pelas empresas afeta a qualidade das relações comerciais entre os agentes económicos, na medida em que “permite a quem lê e analisa tomar decisões económicas pertinentes” (Crespo Domínguez, 2010).

Qualquer que seja o motivo, as práticas de gestão têm como impacto a melhoria, a estabilização ou a debilitação da imagem da empresa, pois trata-se de uma atuação no âmbito dos princípios contabilísticos, em que os gestores utilizam a flexibilidade das normas contabilísticas com o objetivo de colocar nas demonstrações financeiras um resultado mais favorável para a empresa.

Uma vez que as práticas de gestão dos resultados não são diretamente perceptíveis através da leitura da informação financeira, torna-se fundamental que utilizadores da informação compreendam de que forma se pode afetar a qualidade informativa, através do conhecimento dos fatores motivacionais que influenciam os gestores em cada momento e em determinado contexto económico e legal.

1.5 Resultado contabilístico como base de avaliação do desempenho empresarial

Em contabilidade, o lucro ou prejuízo é o resultado económico-patrimonial de uma empresa, resultante da variação dos fundos próprios da entidade, como consequência das suas operações de natureza orçamental e não orçamental. O resultado é determinado tendo em conta a diferença entre as receitas e as despesas incorridas no período de referência.

Os resultados contabilísticos apresentados pelas empresas não só são úteis para os utilizadores externos, como é de extrema importância para os gestores, pois daqui se detetam primeiramente os problemas ou falhas nos procedimentos, métodos ou decisões tomadas.

A contabilidade, ao produzir demonstrações financeiras com o intuito de prestar informação, pretende, para além de proporcionar informação útil aos utilizadores, ser capaz de dar informação que permita avaliar a capacidade da empresa para gerar dinheiro e equivalentes de dinheiro e da tempestividade e certeza da sua geração e ainda dar informação sobre os recursos económicos controlados pela empresa, estrutura financeira, liquidez e solvência (Martins e Silva, 2011).

Os utentes dos resultados empresariais sejam internos ou externos à empresa, exercem pressões nas demonstrações financeiras, obrigando a que o resultado contabilístico seja moldado, para alcançar determinados objetivos. Enquanto os credores estão preocupados com a capacidade que a entidade tem para solver os seus compromissos, os investidores preocupam-se com o retorno dos seus investimentos (Jesswein, 2011), preferindo resultados com maior estabilidade e menor volatilidade, que permitam maior certeza na previsão da tendência dos resultados, com reflexo positivo na cotação (Francis et al, 2004).

Os autores: Ball e Brown (1968), Beaver (1968), Dechow, Kothari e Watts (1998), Solan (1996) e Barth, Elliot e Finn (1999) referem que o mercado reage significativamente à divulgação dos resultados económicos, pois, as empresas ao apresentarem resultados baixos é um sinal do seu fraco desempenho o que vai originar uma diminuição da procura das suas ações, provocando uma descida da cotação. Já nas empresas que apresentam melhores resultados, a procura das suas ações aumenta originando uma valorização das mesmas, o que enriquece, por sua vez, os gestores detentores de ações ou cuja compensação seja baseada em ações. Desta forma, a informação divulgada pelas

empresas é um instrumento importante para os investidores e analistas do mercado na avaliação dos títulos, o que serve de estímulo para o alcance de melhores resultados, na expectativa de se obterem financiamentos em condições mais favoráveis (Dechow et al., 1996).

Em relação à pressão exercida pelos acionistas, Jensen e Meckling (1976), referem que da interação de linhas de funções podem resultar objetivos divergentes e até conflitantes entre os gestores e os acionistas, sendo necessário criar mecanismos que incentivem a convergência de objetivos. Para Zimmerman (1997), a maximização do valor das ações, a política de dividendos, a recompensa dos gestores executivos e a implementação de um processo de auditoria são alguns dos mecanismos utilizados para resolver os problemas entre executivos e acionistas.

Além da pressão dos acionistas, o órgão de gestão sabe que, como é evidente, os resultados têm impacto na sua avaliação, o que o incentiva às práticas de gestão dos resultados pelo menos para o nível mínimo desejado pelos acionistas, pois, as demonstrações financeiras mostram os resultados da condução gestão dos recursos que lhe foram confiados. A obtenção de resultados abaixo das expectativas além do impacto na avaliação do desempenho da gestão conduz a problemas na cotação das ações. Para evitar isso, os gestores sentem-se motivados a atingir resultados acima do nível esperado. Moreira (2008) refere que as empresas com compromissos de financiamento tendem a gerir os seus resultados, com medidas que os aumentem, enquanto as empresas com menor necessidade de financiamento externo tenderão a apostar na minimização da fatura fiscal. Percebe-se, então, que os normativos existentes para a divulgação dos elementos constantes das DF permitem alguma subjetividade na aplicação das técnicas de execução do trabalho contabilístico, a qual deverá ser aplicada pelo órgão de gestão seguindo os princípios de integridade, profissionalismo, responsabilidade e independência, para não colocar em causa valores éticos.

De acordo com Moreira (2008), os incentivos à gestão de resultados são maiores quando a figura do proprietário e do gestor se confundem na estrutura de gestão de uma empresa e são os estímulos que fazem com que um agente económico opte por um comportamento em detrimento de outro, de modo a alcançar um benefício ou evitar uma perda. No primeiro caso, o autor considera que se trata de incentivos positivos, enquanto no segundo caso são incentivos negativos. Os incentivos que levam os gestores à gestão dos resultados centram-se na obtenção de determinados benefícios, nomeadamente, na obtenção do nível de resultados desejado (Davidson et al., 1987) na obtenção de um

benefício privado (Schipper, 1989), na obtenção de uma imagem de grandeza da empresa (Howard, 1996), ou para satisfazer as previsões dos analistas. (Mulford e Comiskey, 2002)

Segundo Beneish (2001) a gestão da informação contabilística ocorre porque existem incentivos para que os gestores divulguem resultados superiores ou inferiores àqueles que resultariam de um processo contabilístico neutro. Contudo, os gestores fazem uma análise custo-benefício previamente à tomada de decisão de alterar as políticas contabilísticas, pois apenas recorrem a estas práticas se os benefícios que esperam obter forem superiores aos custos que teriam nomeadamente políticos e contratuais.

Em suma, verifica-se que as práticas de contabilidade variam de acordo com o produtor da informação financeira que intervêm no processo, dentro da liberdade permitida pelos princípios vigentes (Cunha, 2013), o que constitui um instrumento privilegiado para a existência de gestão de resultados (Mayoral Monterrey et al., 2002). As práticas surgem essencialmente devido aos interesses e às motivações dos gestores em obterem determinados benefícios. As técnicas mais utilizadas pelos órgãos de gestão, por serem de mais fácil concretização e de maior eficácia, afetam sobretudo a Demonstração de Resultados e o Balanço da empresa (Amat e Blake, 1999).

1.6 Os Ditames de atuação dos órgãos de gestão

De acordo com o parágrafo 11 da EC, “o órgão de gestão duma entidade tem a responsabilidade primária pela preparação e apresentação das suas demonstrações financeiras”. Assim sendo, o órgão de gestão é responsável pela:

- a) Preparação de demonstrações financeiras que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira, o desempenho financeiro de acordo com as NCRF.
- b) Elaboração do relatório de gestão nos termos legais e regulamentares aplicáveis;
- c) Criação e manutenção de um sistema de controlo interno apropriado para permitir a preparação de demonstrações financeiras isentas de distorção material devido a fraude ou erro;
- d) Adoção de políticas e critérios contabilísticos adequados nas circunstâncias; e
- e) Avaliação da capacidade da entidade de se manter em continuidade, divulgando, quando aplicável, as matérias que possam suscitar dúvidas significativas sobre a continuidade das atividades.

Dada a responsabilidade dos órgãos de gestão no processo de elaboração das demonstrações financeiras é importante que as suas decisões sejam sempre de acordo com as normas, políticas e princípios contabilísticos e sobretudo regidos pela boa-fé, de modo a que o resultado obtido dessas decisões seja o mais fiável possível. Nesse sentido, o parágrafo 9 da NCRF 4 indica que “na ausência de uma Norma ou Interpretação que se aplique especificamente a uma transação, outro acontecimento ou condição, o órgão de gestão ajuizará quanto ao desenvolvimento e aplicação de uma política contabilística que resulte em informação que seja: (a) Relevante para a tomada de decisões económicas por parte dos utentes; (b) Fiável, de tal modo que as demonstrações financeira representem com fidedignidade a posição financeira, o desempenho financeiro e os fluxos de caixa da entidade”.

O órgão de gestão deve garantir que as demonstrações financeiras sirvam o seu objetivo de fornecer uma imagem fiel e verdadeira da posição financeira da empresa, dos resultados das suas operações e dos fluxos de caixa do período, evidenciando uma apresentação verdadeira das transações, algo que contrasta com a abordagem baseada no cumprimento mecânico de regras estabelecidas, sem considerar se o resultado final fornece uma visão verdadeira da empresa (FEE, 2004), como acontece com alguns normativos internacionais, como é o caso do United States Generally Accepted Accounting Principles (USGAAP). Este normativo regula de forma pormenorizada inúmeras questões da contabilidade, ao contrário das IFRS que não são tão pormenorizadas, deixando mais espaço para as interpretações dos órgãos de gestão na elaboração das demonstrações financeiras.

Apesar da FEE (2004) fazer transparecer que a abordagem baseada em princípios cumpre melhor o objetivo das demonstrações financeiras, é preciso ter em consideração que a imagem verdadeira da empresa só transparece se os métodos aplicados na obtenção dessa informação forem aplicados de forma correta e de boa-fé. No fundo, a abordagem baseada em princípios tem implícita a necessidade das empresas e dos auditores exercerem julgamentos profissionais.

CAPÍTULO II – INVENTÁRIOS: POLÍTICAS, CRITÉRIOS CONTABILÍSTICOS E DIVULGAÇÃO DA INFORMAÇÃO

2.1 Inventários: vantagens e inconvenientes

Os inventários são ativos detidos para venda no decurso ordinário da atividade empresarial, no processo de produção para tal venda ou na forma de materiais ou consumíveis a serem aplicados no processo de produção ou na prestação de serviços, tal como é definido na NCRF 18 (§ 13), a International Accounting Standards (IAS) 2 refere que “os inventários englobam bens comprados e detidos para revenda incluindo, por exemplo, mercadorias compradas por um retalhista e detidas para revenda ou terrenos e outras propriedades detidas para revenda”, assim como “bens acabados produzidos ou trabalhos a serem produzidos pela entidade e incluem materiais e bens de consumo aguardando o seu uso no processo de produção”.

Inventários são bens adquiridos pela empresa com o objetivo de serem vendidos, transformados ou consumidos (Gonçalves et al, 2012), que podem ser produtos acabados, matérias primas ou materiais auxiliares que se destinam à produção ou mesmo produtos para consumo interno da organização (Zermati, 2000).

A existência de inventários justifica-se com as variações da procura e com a necessidade de diminuir custos e tempos de resposta (Gonçalves et al, 2012), tendo como finalidade satisfazer uma necessidade futura (Reis, 2008). Desta forma, a detenção de inventários deve-se, essencialmente, ao facto de não haver um ajuste perfeito entre a procura e a oferta, tornando o armazenamento de produtos útil para evitar a rutura no cliente final, causada tanto pela aceleração de consumo, como pelo atraso da entrega do fornecedor.

Zermati (2000) refere que um inventário permite, rapidamente, fazer face às consequências desagradáveis de possíveis eventualidades, atuando no combate à penúria através do abastecimento imediato, em resposta às rápidas alterações no consumo e como prevenção aos atrasos nas entregas, evitando a espera, por vezes longa, de um novo abastecimento. O autor refere ainda que o inventário age como factor regulador entre as entregas e as utilizações que se fazem a ritmos diferentes.

Além de querer evitar a rutura, as empresas armazenam certos artigos tanto para conseguir vantagens no preço de compra, como para atenuar os efeitos de uma previsão na subida dos preços. Zermati (2000) considera que a especulação sobre o aumento dos preços dos produtos é um dos motivos para a existência de inventários, uma vez que se compram bens a baixos preços para os vender a preços mais altos, usufruindo de uma vantagem económica com o aumento da margem de lucro. Também a compra em grandes

quantidades, faz aumentar a margem de lucro, pois, quase sempre essa compra está associada a um desconto comercial derivado da quantidade avultada que se compra, que se traduz numa redução o preço unitário. A par disso ainda há a vantagem dos custos de transporte que se tornam mais reduzidos quando comparados com o múltiplo transporte de pequenas quantidades. Com isto, o inventário permite a fidelização de clientes ao dar uma rápida resposta às necessidades de procura e ao oferecer acesso a preços mais competitivos, sem prejudicar as margens de lucro da empresa.

Apesar das referidas vantagens associados aos inventários, este tipo de ativo também “deteriora-se e perde valor, transformando-se, não raras vezes, em ativos não vendáveis ou, a sê-lo, por um valor inferior” (Pires, 2008). Zermati (2000) alerta que estes ativos podem ser vistos como um inconveniente para as empresas, pois, no fundo, trata-se de um material não vendido que mobilizou uma parte maior ou menor do capital, sem qualquer lucro, e que está sujeito à fragilidade de certos produtos, ao risco de obsolescência e aos custos de posse desses itens.

Quando há risco de obsolescência e de expiração dos produtos as empresas são obrigadas a escoar produtos rapidamente através da prática de descontos significativos que reduzem as margens de lucro e contribuem para os problemas de liquidez da empresa. A este problema junta-se o aumento adicional de despesas associadas à posse dos inventários que também é preciso considerar.

A utilidade dos inventários tem como contrapartida os custos de compra ou de aquisição, de realização da encomenda e de armazenagem desses mesmos inventários (Reis, 2008), mas também está associado aos inconvenientes já referidos. É necessário considerar tanto as vantagens como as desvantagens na tomada de decisão acerca da quantidade que se deve armazenar, pois além de consumir capital também consome tempo, tanto em contagens físicas, como na verificação, avaliação e aplicação de políticas e critérios contabilísticos.

O inventário é uma ferramenta para análise de diversas áreas da empresa, tanto ao nível da prevenção de perdas, como na decisão de compras ou nas operações logísticas, mas, primeiramente, ao nível financeiro e contabilístico. Por ser de tanta importância é imperioso que no apuramento do valor do inventário se siga, com todo o rigor, as normas contabilísticas aplicadas ao mesmo.

2.2 Políticas e critérios contabilísticos relacionados com a mensuração, reconhecimento e divulgação

Os inventários são uma rubrica importante das demonstrações financeiras, sendo, por isso, fundamental serem submetidos a um tratamento contabilístico adequado e orientado pela legislação, normativos, políticas e critérios contabilísticos aplicáveis.

Com referido anteriormente, em Portugal, o normativo contabilístico aplicado é o SNC, no qual estão definidos as políticas e os critérios contabilísticos impostos na contabilização dos inventários. As políticas contabilísticas são os princípios, as bases, as regras e as práticas específicas disponíveis para as empresas aplicarem na preparação e apresentação das demonstrações financeiras, de modo a divulgarem informação consistente e que seja comparável (Gonçalves et al, 2012). De acordo com o parágrafo 7 da NCRF 4, “a política ou políticas contabilísticas a aplicar a determinado item será a que decorrer da Norma ou Interpretação que especificamente tratar da subjacente transação, outro acontecimento ou condição” e devem ser aplicadas de forma consistente, a menos que uma norma ou interpretação especificamente exija ou permita o uso de uma política diferente, por ser mais apropriada.

A NCRF 18 é a norma que prescreve o tratamento contabilístico para os inventários, nomeadamente a quantia do custo a ser reconhecida como ativo e a ser transportada até que sejam reconhecidos os réditos relacionados, proporcionando orientação na determinação do custo e do seu subsequente reconhecimento como um gasto, incluindo qualquer redução para o valor realizável líquido, além disso dá orientação na utilização das fórmulas de custeio que podem ser utilizadas no processo de mensuração dos inventários.

A mensuração consiste em determinar as quantias monetárias dos elementos que compõem o inventário, envolvendo a seleção da base de mensuração, ou seja, a escolha o método que será utilizado na valorização de cada elemento (Gonçalves et al, 2012).

De acordo com a NCRF 18 (§ 9), os inventários devem ser mensurados pelo custo de aquisição ou produção, ou pelo valor realizável líquido (VRL), dos dois o mais baixo, em que o valor realizável líquido é a quantia líquida que uma entidade espera realizar com a venda do inventário no decurso ordinário da atividade empresarial, ou seja, é a estimativa do preço de venda do inventário deduzido dos custos estimados de acabamento e de venda, baseados na mais fiável evidência disponível no momento em que é feita no que concerne ao valor que se espera que o inventário venha a realizar.

Por norma, a mensuração é efetuada pelo custo, contudo podem surgir situações, como a deterioração física, obsolescência, diminuição do preço de venda, ou aumento dos custos que a entidade prevê suportar, em que o custo dos inventários poderá não ser recuperado e a mensuração tem de ser efetuada pelo valor realizável líquido. Neste caso, a entidade terá de fazer regularmente, e de forma individual, a comparação entre os dois valores (custo e valor realizável líquido) e mensurar os inventários pela quantia mais baixa, fazendo uma nova avaliação em cada período subsequente.

O custo de cada elemento deve ser atribuído ao valor individual desse mesmo item, de acordo com o uso do custo específico desse elemento. Quando não for possível a identificação do custo específico, devem ser mensurados pelo uso da fórmula FIFO (First In, First Out) ou da fórmula do custo médio ponderado (§ 23 a 25, NCRF 18). A fórmula FIFO pressupõe que os itens que foram comprados ou produzidos primeiro sejam vendidos em primeiro lugar e, conseqüentemente, os itens que permanecerem em inventário no final do período sejam os itens mais recentemente comprados ou produzidos. Pela fórmula do custo médio ponderado, o custo de cada item é determinado a partir da média ponderada dos custos dos itens detidos, comprados ou produzidos pela empresa durante determinado período. O custo médio pode ser determinado numa base periódica ou à medida que cada entrega adicional seja recebida, o que depende das circunstâncias da entidade. (§ 27, NCRF 18)

Os critérios valorimétricos devem ser aplicados por grupos de inventário de natureza e uso similar, tal como é previsto na NCRF18 (§ 23 a 27), ou seja, no caso de produtos idênticos, se adotado o FIFO para o produto A, não se deve adotar o custo médio ponderado para o produto B, de modo a que a entidade use a mesma fórmula de custeio para todos os inventários que tenham uma natureza e um uso semelhantes. Deste modo, o princípio de valorização dos inventários é uma mais-valia para o sistema de controlo interno, na medida em que é uniformizada a informação do custeio que é adotado. A escolha do critério constitui uma política contabilística que deve ser indicada nas divulgações e mantida de forma consistente ao longo dos exercícios, só sendo possível a sua alteração por imposição externa ou com vista a melhorar a qualidade da informação financeira. (Costa, 2014)

Os inventários devem estar valorizados ao mais baixo custo ou ao preço de mercado, em consequência do princípio contabilístico da prudência, o qual, quando aplicado à valorimetria das existências finais, determina que estas não devem ser avaliadas por um montante que não possa ser recuperado através da venda ou do consumo. (Costa, 2014).

Na mensuração, de forma a garantir a fiabilidade, Moraes et al. (2004), alertam que o valor dos produtos comprados é o seu custo, pelo que está assegurada a fiabilidade da mensuração, mas nos produtos fabricados esta só é assegurada usando um adequado sistema de informação interno, que possa fornecer os elementos necessários para a aplicação dos critérios contabilísticos.

Quanto ao reconhecimento é o processo de incorporar formalmente um item nas DF quando desse seja provável que um benefício económico futuro flua para a entidade, desde que esse item possa ser mensurado com fiabilidade (EC parágrafo 80 e 81), dito isto, não basta haver a entrega do bem para se dar o reconhecimento é, também, necessário haver transmissão do risco e, para tal, a entidade terá de verificar as condições acordadas para a aquisição, nomeadamente nos bens à consignação, onde há entrega do bem, mas não há transmissão do risco (Moraes et al., 2004).

De acordo com Costa (2014) os inventários devem ser reconhecidos como ativos nas DF quando sejam um recurso controlado pela entidade como resultado de acontecimentos passados e do qual se espera que fluam para a entidade benefícios económicos futuros, desde de que esse ativo tenha um custo ou um valor que possa ser mensurado com fiabilidade.

Para Moraes et al. (2004), ao ser provável os benefícios económicos futuros, está-se a assumir o risco de não vender, por exemplo, devido à deterioração dos inventários. Neste patamar também se encontra o problema das subcontratações e dos adiantamentos por conta de compras, pois só se pode reconhecer como ativo quando estiver assegurada a probabilidade de aquisição e a consequente obtenção de benefícios económicos futuros.

Para um ativo ou passivo, o reconhecimento envolve o registo não só de aquisição ou de ocorrência do item, mas também das alterações ocorridas, incluindo variações que resultam na retirada do elemento das DF, como por exemplo, a alienação de um ativo fixo tangível (FASB, 1984).

Quando os inventários são vendidos, a quantia escriturada desses inventários deve ser reconhecida como um gasto do período em que o respetivo rédito seja reconhecido, tal como acontece com a quantia de qualquer reversão, proveniente de um aumento no valor realizável líquido, que deve ser reconhecida como uma diminuição na quantia de inventários e, ao mesmo tempo, como um gasto do período em que a reversão ocorra. (§ 34, NCRF 18).

No que diz respeito aos inventários, as DF devem divulgar: (a) As políticas contabilísticas adotadas na mensuração dos inventários, incluindo a fórmula de custeio usada; (b) A

quantia total escriturada de inventários e a quantia escriturada em classificações apropriadas para a entidade; (c) A quantia de inventários escriturada pelo justo valor menos os custos de vender; (d) A quantia de inventários reconhecida como um gasto durante o período; (e) A quantia de qualquer ajustamento de inventários reconhecida como um gasto do período de acordo com o parágrafo 34; (f) A quantia de qualquer reversão de ajustamento que tenha sido reconhecida como uma redução na quantia de inventários reconhecida como gasto do período de acordo com o parágrafo 34; (g) As circunstâncias ou acontecimentos que conduziram à reversão de um ajustamento de inventários de acordo com o parágrafo 34; e (h) A quantia escriturada de inventários dados como penhor de garantia a passivos. (§ 36, NCRF 18)

O valor registado em inventários deve ser o mais exato possível para não resultar num valor sobrevalorizado ou subavaliado, caso em que dá origem às reservas ocultas (Pires, 2008).

2.3 Custo dos inventários, gestão, controlo e auditoria

Os inventários são uma componente importante na gestão de qualquer empresa, não só porque imobilizam capital, mas também porque implicam igualmente outros custos (Carvalho J. C., 2010). Saber os custos dos inventários é fundamental para toda a estrutura empresarial, tanto ao nível da gestão, como da contabilidade e da auditoria.

Costa (2014), de acordo com a NCRF 18, refere que na contabilização dos inventários se devem incluir os custos de compra, de conversão e outros custos incorridos para colocar os artigos no seu local e condições atuais.

Os custos de compra, ou de aquisição, são o preço de compra acrescido de gastos suportados, direta ou indiretamente, para colocar os bens no local e estado atual, tais como direitos de importação, impostos não recuperáveis ou custos de transporte. (Costa, 2014). Descontos comerciais, abatimentos e outros itens semelhantes deduzem-se na determinação dos custos de compra. (§ 11, NCRF 18). Nos custos de conversão de inventários incluem os custos diretamente relacionados com as unidades de produção, tais como mão-de-obra direta, assim como uma imputação sistemática de gastos gerais de produção fixos e variáveis que sejam incorridos ao converter matérias em bens acabados. (§ 12, NCRF 18).

Quando aos outros custos incorridos, Martins et al. (2011) alerta que inicialmente os custos de armazenamento tiveram um impacto negativo nos inventários, uma vez que muitas empresas passaram a incluir esses custos no inventário, embora a NCRF 18 (§ 15 a 18) indique que só os custos relativos ao armazenamento de produtos e trabalhos em curso podem ser incluídos na valorização dos inventários por serem um custo necessário no processo de produção.

Devido à complexidade das especificações dos inventários, tanto ao nível do armazenamento como de contabilização, é necessário que se efetue uma boa gestão destes elementos. A gestão de inventários de mercadorias é de extrema importância pois tem reflexos imediatos nos resultados da empresa, uma vez que o inventário representa um dos ativos mais importantes e a maior parcela do capital corrente de uma empresa comercial. O processo de gestão assume, assim, importância fundamental na consecução dos objetivos, possibilitando constituir uma vantagem competitiva, na medida em que as decisões relativas à gestão de inventários influem diretamente nas estratégias financeiras e comerciais da empresa e na qualidade de serviço proporcionado ao cliente. É neste âmbito que se pode afirmar que gerir o inventário implica a tomada de decisões alinhadas com a área financeira e comercial da empresa.

Atualmente, a temática da gestão de inventários tem-se revelado um fator decisivo para muitas empresas, uma vez que a disponibilidade do produto ou serviço certo, na quantidade certa, na condição certa, entregue ao cliente certo, no lugar certo, no tempo certo e ao custo certo é o objetivo final da empresa (Carvalho J. C., 2010). A gestão de inventários torna-se, assim, numa atividade importante em qualquer empresa comercial ou industrial, uma vez que dela depende a maximização dos meios de produção e satisfação do mercado. Segundo Francischini et al. (2002), a gestão de inventários é uma área crucial na gestão das empresas, pois tem reflexos imediatos nos resultados comerciais e financeiros da empresa, uma vez que, segundo Carvalho J.C., (2010) o principal objetivo é a minimização dos custos e a satisfação do cliente, tendo o gestor a missão de determinar em que momento se deve proceder a uma nova encomenda e que quantidade deve ser encomendada, de modo a que o fornecimento de artigos se faça como o mínimo custo total (Carvalho J. C., 2010).

Gerir um inventário é fazer com que ele esteja constantemente apto a responder às encomendas dos clientes e dos utilizadores dos artigos. Por essa razão, Zermatti (2000) afirma que todas as empresas, independentemente da sua dimensão, devem efetuar a gestão dos inventários, devido ao impacto que tem no sucesso dos processos operacionais.

O objetivo da gestão de inventários envolve, assim, a determinação de três decisões principais: i) quanto encomendar; ii) quando encomendar; e iii) quantidade de inventário de segurança que se deve manter para que cada artigo assegure um nível de resposta satisfatório para o cliente. Chase, Jacobs e Aquilano (2006) afirmam que o estabelecimento da quantidade correta a ser pedida aos fornecedores envolve a procura pelo custo mínimo total, sendo claro que o momento oportuno desses pedidos se traduz num fator crítico que tem impacto nos custos dos inventários.

Bem gerido, um inventário deve satisfazer a procura em condições económicas (Zermati, 2000), mas para isso, Courtois, Bonnefois e Pilet (2006) referem que é necessário o desenvolvimento de certas operações, como a armazenagem, o controlo de entradas e saídas, a classificação dos elementos por categoria e a manutenção de um ficheiro de gestão de inventário, de forma a ter um conhecimento permanente do estado dos mesmos. O gestor deve então ter como meta alcançar uma gestão económica, precisando de conhecer a evolução dos seus inventários, desenvolver previsões da evolução destes e tomar decisões de quanto e quando encomendar pretendendo oferecer um serviço de qualidade ao mínimo custo (Reis, 2008).

Uma vez que a procura realizada pelos consumidores adota por vezes um comportamento irregular, o gestor terá como principais tarefas estudar qual o nível de inventários que deverá possuir em armazém, considerando que a constituição de um inventário deve ser minimizada, para que o armazém não possua ativos em excesso, nem sofra uma rutura (Carvalho J. C., 2002). Para se conseguir realizar uma gestão eficiente e económica é imprescindível conhecer com a mínima precisão o nível de inventário, existindo por isso o modelo revisão continua que verifica a quantidade disponível de cada produto continuamente, proporcionando um controlo mais apertado dos níveis de inventário dos produtos dado que as encomendas podem ser colocadas na altura adequada por forma a evitar ruturas (Gonçalves, 2012).

Um registo atualizado permite conhecer a realidade dos produtos armazenados da empresa, as necessidades de compras e mesmo identificar diferenças entre inventário físico e contabilístico. Pode parecer um desperdício de tempo, mas os inventários são importantes para uma boa gestão da empresa e, por isso, torna tão importante a questão do controlo de inventários, tanto no controlo interno, como na verificação efetuada pelas empresas de auditoria.

O controlo de inventários é realizado através de dois sistemas: sistema de inventário permanente e sistema de inventário periódico. O controlo contabilístico dos inventários

pressupõe a adoção do sistema de inventário intermitente, pois é o único que permite, a cada momento, o conhecimento do valor dos inventários, não existindo o risco de valorização dos stocks com base no último preço de compra, como acontece na mensuração dos inventários periódicos.

No sistema de inventário permanente as entradas e as saídas do armazém são contabilizadas de forma sistemática, em quantidades e valores, permitindo a todo o momento conhecer a posição do inventário e o custo dos inventários vendidos e consumidos, possibilitando acompanhar a evolução dos resultados ao longo do período (Costa, 2014). A contabilização dos inventários em sistema permanente configura uma boa prática contabilística e de controlo interno, já que permite apurar o valor dos inventários e dos custos a ele associados, com informação relevante para a gestão e para o processo de prestação de contas. Ao nível das informações a divulgar nas demonstrações financeiras verifica-se uma maior exigência dos dados quer de natureza geral e qualitativa (pressupostos, políticas e critérios), quer de cariz específico.

O inventário permanente pressupõe uma adequada correspondência entre os itens individuais dos inventários e os registos contabilísticos, a qual é verificada através das contagens físicas.

O SNC exige um controlo físico dos inventários, além de pressupor uma adequada receção e um correto controlo das saídas, exige também que as mesmas sejam objeto de inventariação ou contagem periódica, qualquer que seja o sistema contabilístico adotado. Embora quando se adota o sistema de inventário permanente os elementos contabilísticos existentes devam permitir que, em qualquer momento, possam ser preparadas demonstrações financeiras sem necessidade de qualquer inventariação para o efeito, as contagens físicas continuam a ser fundamentais como forma de certificar a informação contabilística, podendo, neste sistema de inventário, a contagem física anual e global ser substituída por contagens parcelares efetuadas ao longo do ano, evitando as paragens, sempre onerosas, que um inventário global acarreta. Identificar os bens quanto à sua natureza, quantidade e custos unitários e globais, por forma a permitir a verificação, a todo o momento, da correspondência entre as contagens físicas e os respetivos registos contabilísticos é também um pressuposto do SNC relativamente ao sistema de controlo interno.

A utilização do controlo interno teve início com a necessidade de maior controlo das operações realizadas, devido à expansão dos negócios e crescimento das empresas. Desta forma, a questão do controlo tornou-se um assunto complexo, necessário para evitar erros

e fraudes dentro das organizações, através da implementação de métodos e procedimentos dentro das empresas. De acordo com Costa (2014) o controlo interno compreende o plano da organização e todos os métodos e medidas adotadas numa entidade para salvaguardar os seus ativos, verificar a exatidão e a fidedignidade dos seus dados contabilísticos, promover a eficácia operacional e encorajar o cumprimento das políticas prescritas pelos gestores.

As atividades de controlo são as políticas e procedimentos implementados para assegurar que as ações identificadas pela gestão, como necessárias para minimizar os riscos, são efetivamente cumpridas.

A existência de um Sistema de Controlo Interno (SCI) acrescenta várias vantagens à organização, nomeadamente a ajuda na detecção de erros e na maximização do resultado, através de uma boa alocação de recursos que dá eficiência e eficácia à empresa, sendo uma base de trabalho para o auditor externo.

Quando o auditor externo inicia um trabalho de auditoria, e ainda na fase do planeamento, este vai centrar-se no conhecimento da entidade e do seu meio envolvente, com enfoque também no sistema de controlo interno, tal como refere a ISA 315. Pela observação e pela investigação o auditor vai percebendo se existe um SCI implementado, qual a importância que as pessoas dão a esse sistema e se existe controlo e monitorização do mesmo, com a finalidade de aferir a sua qualidade. Também poderá ser pedido pelo auditor e disponibilizado pela entidade, caso exista, o manual de controlo interno e/ou um organigrama por departamento com descrição de funções ou procedimentos úteis para conhecimento do auditor. Segundo Costa (2014) cabe aos auditores executarem tantas provas quantas considerem necessárias para poderem determinar se houve modificação dos critérios de custeio das existências, que levem à distorção da apresentação da informação financeira com impacto no resultado e posição financeira das empresas.

Valderrama (2000) afirma que a atividade de auditoria constitui uma figura de prestação de serviços profissionais que transcende a mera responsabilidade privada perante o cliente. A emissão de uma opinião constitui o objetivo do trabalho de auditoria e condiciona as decisões de terceiros, pelo que pode ser imputada responsabilidade ao auditor se este incorrer em condutas inadequadas no exercício do seu trabalho profissional.

Os procedimentos de auditoria aplicados aos inventários passam pelo teste às contagens físicas, às mercadorias em trânsito, às listas das existências finais e ao custo de aquisição ou de produção e à forma de custear as saídas dos armazéns, através da reconstituição a

partir da última entrada a movimentação da mercadoria com base nas guias de receção e de transporte e/ou faturas. Para cada entrada deverá ser imputada de forma proporcional as despesas de compra que lhe sejam imputáveis e com base nessas despesas e faturas deve-se calcular o custo total e unitário de cada item, para no final ser comparado com o da folha de existências finais com base (Costa, 2014)

Os processos de auditoria servem não só para transmitir segurança aos seus utilizadores, mas também para garantir a viabilidade e sustentabilidade da empresa.

Os objetivos do trabalho de auditoria são:

- a) Verificar se o tratamento contabilístico e as medidas de controlo interno relacionadas com os inventários são adequados e se estão, de facto, a ser aplicados;
- b) Determinar se as quantidades relativas aos inventários existem, estão corretamente inventariadas, são propriedade da empresa e são apropriados para a sua finalidade e se sobre eles recaem restrições de propriedade;
- c) Determinar se os inventários estão valorizadas ao custo de aquisição e/ou ao custo de produção, se os critérios de mensuração foram aplicados de forma consistente em relação ao exercício anterior estando os inventários corretamente contabilizadas quanto à conta, montante e período;
- d) Determinar se, no caso do custo de aquisição e/ou de produção ser superior ao valor realizável líquido, foi este último o utilizado na valorização dos inventários;
- e) Verificar se os inventários incluem a plenitude dos produtos na data do balanço e se as informações foram adequadamente divulgadas;
- f) O custo das mercadorias vendidas e consumidas refletido nas DF está relacionado com o período sob exame;
- g) Verificar se estão adequadamente divulgadas no anexo as informações pertinentes.

O auditor desenvolve atividades de diagnóstico e análise da informação económico-financeira, no intuito de detetar se há divergências na aplicação uniforme de critérios e dos princípios contabilísticos, para no final emitir um parecer que contenha a sua opinião profissional sobre as contas como um todo.

Os procedimentos analíticos consistem na comparação da informação financeira com diversas informações, nomeadamente com exercícios anteriores; orçamentos; análise de rácios, médias do sector, análise de tendências, testes de razoabilidade.

Segundo Costa (2014), após terminados os trabalhos de auditoria o auditor deve ter condições para concluir se as existências estão valorizadas de acordo com princípios de contabilidade geralmente aceites, aplicados de uma forma consistente entre anos e ao

mais baixo custo ou preço de mercado. Neste contexto os auditores assumem um papel importante, dando credibilidade à informação constante nas demonstrações financeiras.

CAPÍTULO III – DESENVOLVIMENTO DA HIPÓTESE E METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

3.1 Enquadramento

Neste capítulo será desenvolvido um estudo sobre as variáveis que influenciam a prática de gestão de resultados nas empresas portuguesas com base nos dados de numa amostra de médias e grandes empresas portuguesas.

Primeiramente é justificada a importância do tema e indicam-se as questões de investigação em torno do mesmo. De seguida, são descritos os métodos aplicados e definidas as variáveis utilizadas para dar seguimento ao teste das hipóteses colocadas, definindo-se, também, a amostra de acordo com as características pretendidas.

Em função dos métodos aplicados são apresentados os resultados alcançados para posteriormente se tirarem as conclusões.

3.2 Relevância do tema

O estudo apresentado recai sobre uma amostra de empresas portuguesas do setor industrial, dada a importância que a indústria transformadora tem ganho em Portugal.

De acordo com os dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), a indústria é o setor que mais tem contribuído para a diminuição do desemprego em Portugal, sendo o setor que mais emprego gerou em 2017. Os dados divulgados a 7 de Fevereiro de 2018 indicam que em 2016 existiam 777.000 empregados ligados à indústria transformadora, número que aumentou para os 803.000 em 2017. Com o final da crise, foram contratados 79.000 trabalhadores, desde 2013 até meados de 2017, só no setor industrial.

Com o aumento do número de empregados, a par do aumento do investimento, a indústria é um setor de atividade fundamental na economia portuguesa, considerada como parte significativa da base produtiva nacional sobre a qual assenta o desenvolvimento sustentado da economia, sendo, por isso, a modernização e o seu desenvolvimento fatores decisivos no próprio crescimento da economia portuguesa.

Como se verifica no quadro de seguida, a expressão do setor tem vindo a aumentar anualmente:

<i>Período de referência dos dados</i>	<i>Valor acrescentado (%)</i>
<i>2016</i>	12,64
<i>2015</i>	12,54
<i>2014</i>	12,40
<i>2013</i>	12,18
<i>2012</i>	11,97

Tabela 1 – Valor acrescentado da indústria transformadora em relação ao Produto Interno Bruto (PIB)

Fonte: INE

Nesta era pós-industrial em que vivemos, onde as tecnologias de informação e os serviços de elevado valor são considerados motores do crescimento, importa salientar que o volume de emprego que criam é reduzido quando comparado com os postos de trabalho que da indústria transformadora podem resultar, quando exista uma política de desenvolvimento que tenha em conta a economia real e não descure a sustentabilidade ambiental. Nesse sentido, a publicação anual do estudo da Informa D&B dedicado à análise das companhias portuguesas que mais contribuem para o crescimento da economia nacional vê uma reviravolta nos resultados obtidos. Nos anos entre 2012 e 2015 o setor das indústrias transformadoras passou a liderar em número de Empresas de Crescimento Elevado (ECE), destronando o setor dos serviços que até então tinha registado sistematicamente o maior número de ECE. Esta mudança relaciona-se com a procura pelos mercados externos, onde as empresas transformadoras já atuavam e conseguiram ganhar maior relevância.

Nos últimos anos, o setor industrial tem ganho importância em Portugal, sendo líder nas exportações do país, de acordo com um artigo publicado pelo jornal Sol. A indústria é um dos principais setores para o desenvolvimento da economia nacional, ao ser responsável por uma parte significativa da base produtiva nacional, de acordo com dados do INE de 2015, onde representa 21,6% da composição do PIB, sendo considerado o setor que gerou mais emprego em Portugal, com 676.934 pessoas ao serviço. Ainda em setembro de 2018, o INE, divulgou que o sector industrial voltou a aumentar o seu volume de negócio em quase 10% no mês de julho, em comparação com o mês anterior. A importância da indústria leva-a já a ser considerada a chave para o desenvolvimento e criação de

empregos, uma vez que os serviços tendem a ser cada vez mais efetuados online, diminuindo o número de empregados nesse setor.

A par da importância da indústria surgem alguns artigos sobre a gestão dos resultados como é o caso do comunicado da empresa Steinhoff, detentora da Conforama, que a dias de disponibilizar a informação financeira relativa a 2017 informa que não está em condições de o fazer, pois “ainda não terminaram a sua avaliação sobre determinadas matérias e circunstâncias, a maioria das quais levantadas por uma investigação criminal e fiscal na Alemanha”, ficando em aberto a possibilidade de retificação dos resultados dos anos anteriores (Cavaleiro, 2017). Num outro artigo, é divulgado o relatório publicado pela consultora EY onde refere que 46% dos 50 administradores inquiridos em Portugal admitem práticas de suborno e corrupção, talvez devido à falta de penalização individual que tal origina, o que acontece em apenas 40% dos casos de acordo com o mesmo relatório. O responsável pela consultora EY reforça a importância da existência de uma entidade sancionatória para a diminuição das práticas de gestão de resultados, algo que não existe em Portugal.

Quanto aos tecidos empresariais portugueses no setor industrial, denota-se a predominância das pequenas empresas, com uma tendência de estrutura societária maioritariamente familiar, onde a propriedade e a gestão se confundem e, por isso, a qualificação académica do gestor é considerada insuficiente para utilizar a contabilidade como um instrumento de gestão. Quanto ao financiamento externo como é obtido através do sistema bancário, as empresas não ficam sujeitas à pressão do mercado de capitais para o reporte de resultados que satisfaçam as expectativas dos investidores e analistas (Healy e Wahlen, 1999).

A investigação já efetuada sobre o tema foca-se em amostras de empresas de grande dimensão e com cotação na bolsa, onde o rigor derivado da certificação legal de contas diminui a tendência para a prática de gestão dos resultados. Além disso, os estudos internacionais efetuados são em países com um contexto económico e fiscal diferente de Portugal (Barroso, 2009). Por tudo isso, o presente estudo, além das grandes empresas, considera, também, as médias empresas portuguesas, onde poderá haver uma maior tendência para a gestão dos resultados.

A gestão de resultados, como já referido, acontece quando há intervenção do órgão de gestão nos resultados apresentados, de forma que correspondam à imagem por ele idealizada. Assim, importa salientar que os resultados empresariais são compostos pelos cash-flows e pelos accruals e, deste modo, a gestão dos resultados incide sobre uma ou

ambas as componentes do resultado (Oliveira, S., 2015). Porém, uma vez que os cash-flows implicam a entrada ou saída de dinheiro, os gestores optam mais facilmente pela gestão dos resultados através dos accruals (Healy, 1985), uma vez que estes são acertos contabilísticos que correspondem à componente dos resultados ainda não concretizada em pagamentos e recebimentos (Teoh et al.,1998) e surgem quando existe uma discrepância entre o momento do fluxo de caixa e o momento do reconhecimento do resultado (Ronen & Yaari, 2007).

3.3 Questões de investigação

Os incentivos para a gestão dos resultados podem resultar de estímulos de natureza legal e económica (Moreira, 2008), devido à relação intrínseca que existe entre o sistema contabilístico e o sistema fiscal, as empresas podem aproveitar a flexibilidade das normas contabilísticas para diminuírem os seus resultados, de forma a pagar menos impostos, assim como podem querer aumentar os resultados para facilitar o acesso ao financiamento externo. Quer seja para aumentar ou diminuir os resultados, o caminho escolhido passa pelo valor dos accruals. Os accruals podem ser não discricionários, quando estão relacionados com o normal funcionamento da empresa, mas também podem ser discricionários quando correspondem às intervenções do órgão de gestão. Para calcular ou quantificar os accruals discricionários, é necessário construir modelos que expliquem e identifiquem os accruals não discricionários. Note-se que quanto mais elevado for nível dos accruals discricionários, maior será a probabilidade de existir gestão dos resultados. Contudo, Moreira (2008) afirma que as estimativas dos accruals discricionários devem apenas servir como indício que a gestão dos resultados pode ter acontecido.

Vários são os pensamentos indicados na revisão da literatura que apontam para o recurso à gestão dos resultados ou reforçam os motivos que podem originar essa prática. Verifique-se os seguintes exemplos:

- “A contabilidade não é efetuada numa base de caixa, mas sim quando as transações ocorrem” Rodrigues (2014).
- Os critérios valorimétricos são o que dá origem às grandes diferenças de resultados entre normativos (Pires, 2008).
- A escolha das políticas e critérios contabilísticos são o resultado de uma combinação entre objetivos de eficiência e de oportunismo (Góis, 2007).

- Está sempre implícito um certo grau de subjetividade na aplicação das políticas contabilísticas (Oliveira, 2015).
- Enquanto os credores estão preocupados com a capacidade que a entidade tem para solver os seus compromissos, os investidores preocupam-se com o retorno dos seus investimentos (Jesswein, 2011).
- O mercado de capitais torna-se um estímulo para as empresas gerirem os seus resultados de forma positiva para obterem financiamento em condições mais favoráveis (Dechowet al., 1996).

De acordo com o descrito e tendo em conta toda a revisão da literatura efetuada são colocadas as seguintes questões de investigação:

- A dimensão da empresa afetarà negativa ou positivamente a propensão para a prática de gestão dos resultados?
- Será que o crescimento da empresa está diretamente relacionado com os accruals?
- O facto de uma empresa ser auditada por uma Big4 diminui a tendência para a prática de gestão dos resultados?
- As empresas com maior nível de endividamento terão maior tendência para a prática de gestão dos resultados?
- Haverá maior propósito de recorrer à gestão dos resultados quando os lucros são reduzidos ou nulos?
- O valor do inventário será calculado de acordo com os critérios e normativos aplicáveis?
- Será o valor do inventário alvo de auditoria interna constante?
- Os itens que constituem o inventário são verificados periodicamente?
- São efetuados ajustamentos ao valor dos itens em inventário ou considera-se sempre o custo inicial, ignorando a desvalorização dos produtos?
- As empresas apresentam registos atualizados diariamente sobre os custos dos itens do inventário?
- As quebras são contabilizadas?
- Será o valor do inventário sujeito à prática de gestão dos resultados?

3.4 Metodologia

O processo metodológico é bastante importante em qualquer estudo científico e, por isso, todas as investigações científicas devem responder a alguns princípios estáveis e idênticos que conduzam ao conhecimento científico. De acordo com Quivy e Campenhoudt (1998), toda a investigação deve ser construída com base na razão e nos factos verificados. Assim, os processos científicos ajudam na obtenção das respostas para as questões colocadas na dissertação. De acordo com Quivy e Campenhoudt (1998), “a melhor forma de começar um trabalho de investigação consiste em esforçar-se por enunciar o projeto sob a forma de uma pergunta de partida”, pois é nela que se exprime o que se procura confirmar cientificamente e isso servirá de fio condutor relativamente ao processo de investigação. Assim, de acordo com este raciocínio, no presente trabalho procura-se responder e explicitar o seguinte dilema: será que o valor dos inventários apresentado pelas empresas corresponde ao valor real ou é alvo da gestão dos resultados? Nesta perspetiva, é analisado o impacto de vários fatores, nomeadamente o valor do inventário, nos accruals, pois, como já foi referido é a forma mais facilmente utilizada quando se pretende fazer a gestão dos resultados.

A concretização do estudo é efetuada com base nos dados recolhidos de 74 empresas portuguesas, num intervalo de tempo de seis anos e, por essa razão, são posteriormente analisados através do Modelo de Dados em Painel, uma vez que este método considera o fator temporal. Os dados apresentados em painel têm sido muito utilizados nos estudos empíricos realizados no âmbito das áreas de economia, finanças e contabilidade, uma vez que permite analisar variações ao longo do tempo de diferentes entidades, uma vez que juntam dados temporais (time-series) e seccionais (cross-section) no mesmo modelo. Desta forma, consegue-se gerir uma grande quantidade de informação mesmo quando existe heterogeneidade individual, o que leva a uma maior eficiência na estimação (Marques, 2000).

A análise através de Modelos em Painel é efetuada através da utilização do software econométrico Gretl (Gnu Regression, Econometric and Time-series Library), dando origem a um painel onde se relacionam os dados temporais com os seccionais. Por essa razão, neste caso, torna-se o método mais apropriado, uma vez que combina os dados de diferentes empresas ao longo de seis anos. “Esta metodologia permite controlar a heterogeneidade inobservável e obter as estimações com uma eficiência superior à que se obteria com qualquer outro modelo de estimação” (Oliveira, 2015).

Assim, a metodologia a adotar para o desenvolvimento do estudo consiste na estimação de regressões utilizando Modelos com Dados em Panel, pois este permite alargar a formulação do modelo a um número elevado de observações e quantifica determinados aspetos que com outro modelo seria difícil de analisar. Além disso, por ser possível um grande número de observações, consegue assegurar “as propriedades assintóticas dos estimadores e, consequentemente, um aumento dos graus de liberdade nas estimações, tornando as inferências estatísticas mais credíveis” (Oliveira, 2015).

Apesar de todas as vantagens referidas, importa salientar que este método devido ao grande número de observações e à heterogeneidade individual que permite está sujeito ao enviesamento da amostra.

3.5 Seleção e descrição da amostra

As 434 observações utilizadas para este estudo foram recolhidas na base de dados SABI (Sistema de Análise de Balanços Ibéricos), onde se obtiveram as informações financeiras e não financeiras necessárias das 74 empresas portuguesas consideradas para a análise. Escolheram-se apenas empresas ligadas ao setor industrial, devido ao impacto deste setor na economia nacional. Além disso, foram excluídas todas as empresas que já não se encontram em estado ativo, assim como as pequenas empresas, uma vez que o estudo incide sobre as médias e grandes empresas de acordo com a definição comum europeia. Na amostra final apenas foram consideradas as empresas com os dados necessários disponíveis em todo o intervalo temporal necessário para a análise, ou seja, entre 2010 e 2016, pois, apesar do estudo incidir no intervalo de tempo entre 2011 e 2016 inclusive, os dados de 2010 foram necessários para o cálculo dos rácios.

Na extração dos dados do SABI obtiveram-se os seguintes resultados:

<i>Critérios</i>		<i>Resultado do passo</i>	<i>Resultado da pesquisa</i>
1.	Estado (Portugal): Ativa	324.430	324.430
2.	Sociedade por quotas ou Sociedade Anónima	432.991	232.343
3.	Constituídas até 01/01/2016	328.318	140.592
4.	CAE Rev.3 com exceção do nº 12, 18 e 33	57.949	17.606
5.	Número mínimo de empregados: 50	11.680	2.371
6.	Valor mínimo de vendas e serviços prestados: 55.000€	1.296	186

Tabela 2 – Processo de seleção da amostra

Fonte: Elaboração própria

3.6 Variáveis

A variável dependente neste estudo relaciona-se com a gestão dos resultados. “A análise da literatura permite distinguir vários métodos que são normalmente utilizados nos estudos empíricos sobre manipulação de resultados” (Alves, 2014) mas, de acordo com o que foi indicado anteriormente e com base nos estudos já efetuados, a gestão dos resultados será representada pelos accruals discricionários.

Os accruals são definidos como ajustamentos contabilísticos que correspondem a uma parte não concretizada de pagamentos e recebimentos, mas que são incluídas nos resultados (Teoh et al., 1998), de forma a tornar o cash-flow mais verídico. Pois, se as operações contabilísticas não fossem devidamente registadas, de acordo com Cohen, Aiysha & Lys (2008) as contas demonstrariam um aumento de ganhos exponencial, o que não acontece quando se inclui os accruals.

São vários os modelos existentes para o cálculo dos accruals, no sentido de estimar um valor considerado normal de accruals, os chamados accruals não discricionários, de forma a que, pela diferença, se perceba qual o valor dos accruals discricionários, que é considerado como a evidência da prática da gestão dos resultados.

Os modelos mais populares para a identificação dos accruals discricionários são os modelos desenvolvidos por: Jones (1991), Defond & Subramanyam (1998), Dichev e Dechow (2002), McNichols (2002).

O modelo de Jones (1991) é o mais utilizado nas investigações científicas e procura encontrar o valor dos accruals não discricionários e accruals discricionários, a partir do valor total de accruals que cada empresa divulga. Neste modelo procura-se explicar os accruals não discricionários através da variação das vendas (ΔVen), do total de ativos fixos da empresa (AFT) e do total dos ativos (A), de modo a identificar os accruals discricionários, através da diferença entre o total e o não discricionário. Assim, os accruals discricionários expressam-se da seguinte forma:

$$AND_t = \beta_0 + \beta_1 (\Delta Ven_t) + \beta_2 (AFT_t)$$

Em que:

AND_t - Accruals não discricionários no período t;

$\beta_0, \beta_1, \beta_2$ – Coeficientes estimados pelo método dos mínimos quadrados;

ΔVen_t - Vendas do ano t menos as vendas do ano t-1, divididos pelo ativo total de t-1;

AFT_t - Ativos Fixos Tangíveis brutos no ano t dividido pelo ativo total de t-1.

A variação nas vendas é incluída no modelo porque as variações nas contas de fundo de maneio dependem de variações nas vendas. O ativo fixo tangível é incluído para captar a parte dos accruals totais relacionada com as depreciações não discricionárias, enquanto as variáveis são deflacionadas pelo ativo total do período anterior para reduzir a heterocedasticidade e para que se possa fazer comparações entre as empresas (Jones, 1991).

Os accruals discricionários calculam-se pela seguinte fórmula:

$$ADA_t = AT_t - AND_t$$

Onde ADA_t são os accruals discricionários no período t e AT_t representa os accruals totais divididos pelos ativos totais, estimados de acordo com o seguinte:

$$AT_t = \beta_0 + \beta_1 (\Delta Ven_t) + \beta_2 (\Delta AFT_t)$$

Este modelo embora seja dos modelos mais utilizados para estimar accruals discricionários, não é isento de erros e críticas.

Neste estudo vamos considerar como variável dependente a variação de caixa e equivalentes de caixa, através da diferença entre o valor de cada ano com o do ano

anterior. A utilização de rácios para verificar se a evolução das empresas é ou não constante é uma outra forma de verificar a prática de gestão dos resultados utilizada por Rosner (2003), onde uma redução na relação entre os gastos pode indicar uma sobrevalorização dos mesmos, assim como “as alterações no rácio de vendas com o crédito de clientes ou, entre compras e a dívida a fornecedores podem também indicar manipulação por via da antecipação ou adiamento de vendas ou compras” de acordo com Alves (2014). Assim sendo, neste caso, os accruals discricionários são calculados em função do rácio entre a variação de caixa e equivalentes de caixa a dividir pelo total do Ativo da empresa i , no período t e representa-se na seguinte fórmula:

$$ADA_{i,t} = \frac{VarCxEquiv_{i,t}}{TAtivo_{i,t}}$$

3.6.1 Inventários

O valor do inventário é obtido através da rubrica de inventário extraída das demonstrações financeiras de cada empresa, em relação ao valor total do ativo. Desta forma verifica-se o peso do inventário no total do ativo.

Wells (2001) revela algumas práticas de gestão de resultados, que são utilizadas para a subavaliação de inventários. Com base nisso e nas práticas contabilísticas subjectivas que foram referidas anteriormente, surge **H1: os inventários interferem positivamente na prática da gestão dos resultados.**

O valor dos inventários da empresa i , no período t , é obtido através do rácio entre o valor dos Inventários a dividir pelo total do Ativo, que consta no balanço da empresa i , no período t , representado pela seguinte fórmula:

$$Inv_{i,t} = \frac{Inv_{i,t}}{TAtivo_{i,t}}$$

3.6.2 Crescimento

O crescimento da empresa é avaliado pela sua capacidade de gerar receitas com base em ativos, ou seja, com base nas vendas. Assim sendo, calcula-se o índice de rotação do ativo para indicar o crescimento da empresa, dado que nos indica o grau de utilização dos ativos da empresa. Em termos práticos, se este rácio aumentar ao longo de um período de

tempo, poderá dizer ao gestor que existe uma maior eficácia e eficiência no aproveitamento dos ativos.

O crescimento pode levar à gestão dos resultados tanto para pagar menos impostos como para aumentar a perspectiva externa da capacidade da empresa em gerar receitas. No entanto, como neste rácio são consideradas as vendas, que implicam sempre uma atenção especial nos processos de auditoria, pode dissuadir os gestores da gestão dos resultados. Assim sendo, surge **H2: o crescimento da empresa afeta negativamente a gestão dos resultados.**

O crescimento foi calculado através do índice entre o valor da Variação das Vendas e o total do Ativo, constantes no balanço da empresa i , no período t , através da seguinte fórmula:

$$Cresc_{i,t} = \frac{VarVendas_{i,t}}{TAtivo_{i,t}}$$

3.6.3 Empresa de Auditoria

No âmbito das empresas de auditoria são considerados dois grupos: as que fazem parte das Big4 e as que não fazem parte das Big4, no sentido em que a empresa de auditoria que certifica as demonstrações financeiras pode dissuadir a prática de gestão dos resultados, caso pertença a uma Big4.

Na amostra utilizada de 74 empresas, 32 são auditadas por uma Big4, enquanto 42 são auditadas por uma empresa que não pertence às Big4.

Os estudos DeAngelo (1981) e Francis et al., (1999) analisam a qualidade da auditoria e identificam que a competência técnica e o grau de independência são características que dependem da dimensão da empresa de auditoria, como incentivo para manter o número de clientes e a sua reputação, prevendo-se, assim, que uma auditoria de melhor qualidade esteja associada a níveis mais baixos de gestão dos resultados. Desta forma, acredita-se que os auditores das Big4 funcionem como elementos dissuasores da gestão dos resultados, devido às suas técnicas mais apuradas de deteção de irregularidades. Desta forma, formula-se **H3: empresas auditadas pelas Big4 revelam menos predisposição para a prática de gestão dos resultados.**

Neste caso, o valor indicado depende se a empresa auditora pertence ou não às Big4, teremos então:

$Aud_{i,t} = 1$ (se a empresa de auditoria pertence às Big4)

ou

$Aud_{i,t} = 0$ (se a empresa de auditoria não pertence às Big4)

3.6.4 Dimensão

“A dimensão normalmente é uma variável estatística significativa e apresenta-se como um fator que aumenta a qualidade da informação, da transparência e reduz a assimetria” Estrela (2016). Para medir a dimensão das empresas considerou-se o logaritmo natural (LN) do total do ativo indicado nas demonstrações financeiras, de forma a reduzir a heterogeneidade de valores entre as empresas que constituem a amostra (Góis, 2007; Díez Esteban et al., 2013 e Oliveira, 2015).

Watts e Zimmermann (1997) afirmam que as empresas de maior dimensão mais facilmente recorrem à gestão dos resultados, no sentido descendente. No entanto, devido à exposição a que estão sujeitas as suas ações estão, também, mais limitadas, dificultando o recurso à gestão dos resultados. A partir daqui formula-se a hipótese **H4: a dimensão da empresa influencia de forma positiva a gestão dos resultados.**

A dimensão da empresa i , no período t , foi obtida pelo Logaritmo Natural do total do Activo Líquido da empresa i , no período t , representada pela seguinte expressão (Oliveira, 2015):

$$Dimens_{i,t} = Ln TAtivo_{i,t}$$

3.6.5 Endividamento

O índice de endividamento de uma empresa resulta da comparação do total do passivo em relação ao total do ativo. Com esse cálculo verifica-se o grau de capitais externos a que a empresa recorre para se financiar.

Como é de esperar, quanto maior o índice de endividamento, maior é o risco financeiro da empresa, o que coloca em causa não só a sustentabilidade da própria empresa como a possibilidade dessa conseguir obter credores ou cumprir com os que tem correntemente.

São vários os estudos que tentam provar a relação existente entre o endividamento e a prática de gestão dos resultados. Os estudos de Chung et al. (2005) e Zhong et al. (2007) (citados por Ramos, 2012) demonstram que existe uma relação negativa entre o

endividamento e o aumento dos accruals discricionários, justificado pelo controlo exercido pelas entidades credoras. No entanto, DeFond e Jiambalvo (1994), Sweeney (1994), Klein (2002), e Othman e Zhegal (2006) (citados por Ramos, 2012) demonstram que o endividamento está positivamente relacionado com a prática de gestão dos resultados, uma vez que as empresas tendem a aumentar os accruals discricionários no sentido de comprovar a sua capacidade de cumprimento e conseguirem melhores condições de financiamento. O endividamento das empresas é então colocado como **H5: o endividamento influencia de forma positiva a prática da gestão dos resultados e, consequentemente, o aumento dos accruals.**

O índice de endividamento foi calculado da forma que se encontra de seguida, obtido através do rácio entre o total do Passivo a dividir pelo total do Ativo, inscritos no Balanço da empresa i , no período t (Oliveira, 2015).

$$Endiv_{i,t} = \frac{TPassiv_{i,t}}{TAtivo_{i,t}}$$

3.6.6 Rendibilidade

A rendibilidade ou Return on Assets (ROA) é uma medida de desempenho que verifica a capacidade da empresa gerar lucro a partir dos ativos. É um dos fatores que leva à prática da gestão dos resultados, de acordo com os estudos efectuados por Archibald (1967), Chen et al. (2006), Chen, Cheng e Wang (2010) e Shah, Zafar e Durrani (2009) (citados por Ramos, 2012) onde se indica que as empresas com desempenho mais baixo têm uma maior tendência à gestão dos resultados. Com base nisto, formula-se **H6: a rendibilidade da empresa está relacionada com a prática de gestão dos resultados.**

A rendibilidade obtém-se através do rácio entre o EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) a dividir pelo total do Ativo da empresa i , no período t , seguindo a fórmula:

$$ROA_{i,t} = \frac{EBITDA_{i,t}}{TAtivo_{i,t}}$$

3.7 Modelo empírico

O modelo empírico aplicado a este caso consiste numa regressão linear múltipla, de forma a explicar as variáveis dependentes e independentes.

Para obter uma análise quantitativa das relações económicas utilizou-se os Modelos de dados em Painel, que, como já foi dito, conjugam dados temporais e seccionais no mesmo modelo, o chamado processo *pooling*, que permite uma estimação mais completa e mais eficiente dos modelos econométricos, podendo reduzir ou mesmo eliminar o problema da multicolinearidade.

Um dos procedimentos mais usados para obter estimadores é o processo dos mínimos quadrados, onde se estimam os coeficientes de modo a minimizar a soma dos quadrados dos desvios. Por ser dos mais usados, e como por não haver um método que possa ser considerado como o melhor, optou-se pela estimação pelo método do mínimo erro médio quadrático, ou OLS (Ordinary least squares), seguido por Cooke (1998). Assim, iniciou-se pela verificação do modelo mais adequado para o painel de empresas em estudo o Teste F (Pooled versus Efeitos Fixos), Teste LM (Pooled versus Efeitos Aleatórios) e Teste Hausman (Efeitos Aleatórios versus Efeitos Fixos). Os resultados da aplicação dos referidos testes estão representados no quadro seguinte:

<i>Teste</i>	<i>Modelo</i>
Teste F	0,979212 [0,52997]
Teste Breusch-Pagan: LM	1,18082 [0,277189]
Teste Hausman: H	14,1067 [0,0284664]

Tabela 3 - Resultados dos testes F, Breusch-Pagan e de Hausman

Fonte: Elaboração Própria

Nota: Os valores que se encontram entre parêntesis correspondem aos p-value dos testes realizados.

Assim, após a verificação dos testes para a aplicação do modelo mais adequado constatou-se que o mais ajustado era o OLS Pooled.

O teste F é utilizado na análise de dados em painel para fazer a escolha entre o modelo pooled e o modelo de efeitos fixos, onde o primeiro representa a homogeneidade entre os indivíduos e a segunda uma heterogeneidade constante.

O Teste Breusch-Pagan é utilizado para verificar qual o modelo mais eficiente, se o pooled ou o de efeitos aleatórios. Como o modelo de efeitos aleatórios assume que a heterogeneidade é aleatória entre empresas devido às suas características específicas.

O teste de pooled Hausman é um teste formal que possibilita a escolha entre o modelo de efeitos fixos e o modelo de efeitos aleatórios.

O teste F permite optar entre o modelo pooled e o modelo de efeitos fixos.

Para testar as hipóteses de investigação estima-se o seguinte modelo:

$$AD = \beta_0 + \beta_1 INV_{i,t} + \beta_2 CRES_{i,t} + \beta_3 AUD_{i,t} + \beta_4 DIM_{i,t} + \beta_5 ROA_{i,t} + \beta_6 END_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

3.8 Análise descritiva dos dados

Para caracterizar a amostra objeto de estudo, constituída por 434 observações, realizou-se uma análise descritiva das variáveis utilizadas, considerando os elementos obtidos. Os resultados estão indicados na Tabela 4, que se encontra de seguida, onde estão refletidos os valores relativos à estatística descritiva para as variáveis quantitativas, nomeadamente o valor médio, mínimo, máximo, mediana, desvio padrão, coeficiente de variação, enviesamento e o parâmetro de curtose.

<i>Variáveis</i>	<i>Média</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desvio Padrão</i>	<i>C.V</i>	<i>Enviesamento</i>	<i>Curtose</i>
ADA	0,0039	-0,1525	0,4293	0,0001	0,0534	13,7345	2,2282	15,3006
INV	0,1827	0,0011	0,6624	0,1526	0,1438	0,7875	1,2532	1,3251
END	0,1061	0,0051	0,7807	0,0654	0,1120	1,0549	2,7689	9,8410
AUD	0,4354	0,0000	1,0000	0,0000	0,4963	1,1399	0,2613	-1,9398
DIM	11,3964	9,2695	13,8627	11,4251	0,8277	0,0726	0,3698	0,2687
CRES	0,0708	-0,6181	2,0216	0,0325	0,2697	3,8076	2,0372	9,5386
ROA	1,3496	-2952,7300	292,3040	11,3085	156,8417	116,2103	-15,5637	275,8610

Tabela 4 – Medidas descritivas

Fonte: Elaboração própria

Onde:

ADA – Accruals discricionários, obtido através do rácio entre a variação de caixa e equivalentes de caixa sobre o valor total do ativo.

INV – Inventários, obtido através do rácio entre o valor dos inventários sobre o valor total do ativo.

END – Endividamento, obtido através do rácio entre o valor total do Passivo sobre o valor total do ativo.

AUD – Expressa se a empresa é auditada por uma Big4 ou não Big4, sendo atribuído o valor um (1) no primeiro caso e zero, no segundo caso.

DIM – Dimensão, obtida pelo logaritmo natural do valor total do ativo.

CRESC – Crescimento, obtido através do rácio entre a variação das vendas sobre o valor total do ativo.

ROA – Rendibilidade, obtida através do rácio entre o lucro líquido sobre o valor total do ativo.

Os valores constantes no quadro evidenciam as principais estatísticas descritivas, respeitantes às variáveis incluídas no modelo.

Os resultados mostram que, em média, os accruals das empresas que compõem a amostra são de 0,0039, com um valor mínimo de -0,1525 e um máximo de 0,4293, o que leva a um desvio padrão (dispersão dos dados em torno da média) de 0,0534 e a uma mediana de 0,0001. Por sua vez, o coeficiente de variação é de 13,7345, representando a volatilidade dos accruals, sendo obtido através da razão do desvio padrão pela média. O enviesamento é de 2,2282 refletindo a diferença entre o valor esperado do estimador e o verdadeiro valor do parâmetro a estimar. Em relação à curtose de 15,3003, caracteriza o achatamento da curva da função de distribuição de probabilidade.

O índice relativo aos inventários tem em média um valor de 0,1827, com um valor mínimo de -0,0011 e um valor máximo de 0,6624, dando origem a uma mediana de 0,1526 e um desvio padrão de 0,1438. O coeficiente de variação é de 0,7875, o enviesamento de 1,2532 e a curtose de 1,3251.

O valor médio relativo ao endividamento é de 0,1061, com valor mínimo de 0,0051 e máximo de 0,7807 e mediana de 0,0654. No índice de dimensão a média é de 11,3964, com valor mínimo de 9,2695, máximo de 13,8627 e mediana de 11,4251. Já no crescimento a média é de 0,078, com o valor mínimo de -0,6181, máximo de 2,0216 e

mediana de 0,0325, enquanto na rendibilidade o valor médio é de 0,0135, com um valor mínimo de -29,5273, máximo de 2,9230 e mediana de 0,1131.

Perante os valores descritos em cima, o desvio padrão calculado apresenta os seguintes resultados: 0,1120 no endividamento, 0,8277 na dimensão, 0,2697 no crescimento e aproximadamente 1,5684 no índice de rendibilidade.

Com base no desvio padrão, surge o coeficiente de variação que é uma medida da dispersão relativa que exprime o desvio padrão como uma percentagem da média, sendo útil para obter uma medida que indique qual o tamanho do desvio padrão em relação à média. Geralmente expressa em percentagem, considera-se que um coeficiente de variação superior a 50% indica alto grau de dispersão relativa e, consequentemente, uma pequena representatividade da média como medida estatística. Para valores do coeficiente de variação inferiores a 50%, a média será tanto mais representativa quanto menor o valor deste coeficiente. Assim, de acordo com os dados obtidos, verifica-se que existe uma grande dispersão no índice de rendibilidade com um valor aproximado de 116% no coeficiente de variação. Nas restantes variáveis, a média é bastante representativa com valores de 1,0549 no índice de endividamento, 0,0726 no índice de dimensão e 3,8076 no índice de crescimento.

Em relação ao enviesamento, considera-se que uma distribuição é enviesada se as observações estão distribuídas de forma não simétrica. Um enviesamento positivo corresponde a uma distribuição onde existem mais observações à esquerda da média, o que se verifica para as variáveis independentes do endividamento (2,7689) e do crescimento (2,0372).

Para medir o grau de curtose utiliza-se o coeficiente de achatamento. As medidas de curtose proporcionam uma indicação da intensidade das frequências na vizinhança dos valores centrais. Se este coeficiente for igual a três (3) a distribuição é mesocúrtica, se superior a três (3) é leptocúrtica e se inferior a três (3) é platicúrtica. Nos dados do quadro Q1, temos uma distribuição leptocúrtica nos índices de Accruals (15,30), de endividamento (9,84), de crescimento (9,54) e de rendibilidade (2,7586) e uma distribuição platicúrtica nos casos dos inventários (1,33) e da dimensão (0,2687).

Em estatística descritiva, o coeficiente de correlação de Pearson mede o grau da correlação entre duas variáveis e a direção dessa correlação, ou seja, se é positiva ou negativa, interpretando-se os valores da seguinte forma:

- superior a 0.9 positivo ou negativo indica uma correlação muito forte.
- 0.7 a 0.9 positivo ou negativo indica uma correlação forte.

- 0.5 a 0.7 positivo ou negativo indica uma correlação moderada.
- 0.3 a 0.5 positivo ou negativo indica uma correlação fraca.
- 0 a 0.3 positivo ou negativo indica uma correlação desprezível.

Assim, segundo Gujarati e Porter (2009), um coeficiente de correlação entre duas variáveis que em valor absoluto seja superior a 0,8, revela a existência de problemas graves de multicolinearidade, sendo de evitar os valores superiores a 0,4.

Verificando os dados da Tabela 5, que se encontra de seguida, afasta-se a hipótese de problemas de multicolinearidade na estimação do presente modelo.

<i>Variáveis</i>	<i>ADA</i>	<i>INV</i>	<i>CRESC</i>	<i>AUD</i>	<i>DIM</i>	<i>ROA</i>	<i>END</i>
<i>ADA</i>	1						
<i>INV</i>	-0,0229	1					
<i>CRESC</i>	0,0182	0,20599	1				
<i>AUD</i>	-0,0684	-0,1378	-0,1297	1			
<i>DIM</i>	-0,0184	-0,2512	-0,1544	0,44849	1		
<i>ROA</i>	0,01079	0,05039	0,02349	-0,0516	0,01006	1	
<i>END</i>	0,04745	0,23108	0,31152	-0,3096	-0,749	-0,0223	1

Tabela 5 – Coeficientes de correlação

Fonte: Elaboração própria

Analisando as correlações de Pearson obtidas na tabela 5, verifica-se que, de um modo geral, as variáveis têm uma correlação fraca entre si, com exceção do índice de endividamento em relação ao índice de dimensão, que apresentam uma correlação forte de -0,7490, demonstrando que as empresa com maior dimensão apresentam níveis menores de endividamento.

A variável “ADA” está positivamente correlacionada com “CRES”, “ROA” e “END”, enquanto com “DIM”, “INV” e “AUD” está correlacionada negativamente, o que significa que as empresas auditadas por uma Big4, com um nível de crescimento, rendibilidade e endividamento maior e com dimensão e valor de inventário menor, têm maior tendência para os accruals discricionários.

3.9 Resultados das Estimações

O modelo apresentado pretende mensurar o impacto das variáveis independentes na explicação dos resultados empresariais divulgados. Neste sentido, inicia-se a interpretação dos resultados obtidos na estimação indicados no quadro de seguida apresentado:

<i>Variáveis</i>	<i>Coeficiente</i>	<i>Erro Padrão</i>	<i>Rácio-t</i>	<i>Valor p</i>	
ADA	-0,0586	0,0740	-0,7915	0,4291	
INV	-0,0016	0,0113	-0,1446	0,8851	
END	0,0483	0,0336	1,4370	0,1514	
AUD	-0,0089	0,0044	-2,0095	0,0451	**
DIM	0,0054	0,0063	0,8693	0,0385	*
CRES	-0,0012	0,0174	-0,0677	0,9461	
ROA	0,0000	0,0000	0,4982	0,6186	

Tabela 6 - Resultados da estimação

Fonte: Elaboração própria

Pela observação dos resultados é possível fazer a seguinte análise:

1. Verifica-se que o índice de accruals está negativamente relacionado com os inventários (-0,0016), ou seja, estes não influenciam os accruals (variável dependente), ao contrário do que era esperado.
2. O índice de crescimento das vendas (-0,0012), está negativamente relacionado com os accruals, tal como se previa, na medida em que quanto maior for o crescimento menor é a propensão para a prática de gestão dos resultados, uma vez que os respetivos coeficientes são negativos.
3. O endividamento embora não seja significativo, está positivamente relacionado com os accruals, indicando que quanto maior o endividamento da empresa maior é a possibilidade de recorrer à gestão dos resultados.
4. A empresa de auditoria que audita as demonstrações financeiras influencia na aplicação de práticas de gestão dos resultados, pois numa empresa auditada por

uma Big4 exige um maior cuidado com os resultados divulgados, diminuindo significativamente a prática de gestão de resultados.

5. A dimensão da empresa é outra variável que influencia os accruals de forma positiva, onde as empresas de maior dimensão estão mais susceptíveis às práticas de gestão dos resultados, por terem mais margem de atuação.

4.1 Conclusões

O presente estudo teve por objetivo a verificação de evidências entre diversos fatores sobre o valor dos accruals discricionários.

Apesar de vários estudos demonstrarem uma relação entre os accruals e variáveis como a dimensão da empresa, o índice de endividamento e a rendibilidade, no estudo efetuado a 74 empresas portuguesas de média e grande dimensão, num período de seis anos, não se encontraram evidências estatisticamente significativas. Apenas se confirmou a relação existente entre um menor índice de accruals quando as empresas são auditadas por uma Big4, ao contrário do que acontece quando são auditadas por uma empresa que não seja Big4. Verificou-se, também, que há uma relação entre a prática de gestão dos resultados e a dimensão das empresas, onde as empresas de maior dimensão tendem a seguir mais essas práticas do que as empresas de menor dimensão, talvez devido à facilidade de atuação em relação a uma empresa de menor dimensão.

Assim, conclui-se que de acordo com os resultados obtidos na estimação do modelo, apenas a empresa de auditoria e a dimensão da empresa demonstram evidências na determinação das práticas de gestão de resultados, enquanto as restantes variáveis explicativas demonstram escassa ou nenhuma evidência de influência sobre os accruals discricionários.

A evidência empírica obtida demonstra assim que não existem observações que sustentem que os normativos contabilísticos aplicados aos inventários sejam um incentivo à prática da gestão dos resultados, dado que não há indícios da relação entre o índice dos inventários e o dos accruals, apresentando estes uma correlação negativa. Com isto, certamente, existirão outros fatores com mais influência que não foram considerados no estudo.

4.2 Contribuições e limitações

Esta investigação é particularmente relevante do ponto de vista da investigação académica pelo facto de ser aplicado ao contexto português e por contribuir para a literatura sobre a manipulação de resultados e a sua relação com os normativos aplicados aos inventários.

Uma das principais limitações a nível empírico consiste na deteção da prática de gestão de resultados, ou seja, na mensuração empírica da componente dos resultados sujeita à

influência dos gestores. Apesar de vários modelos terem sido desenvolvidos e, gradualmente, melhorados, estes continuam a apresentar limitações que condicionam as conclusões a que se chega.

Outra das limitações relaciona-se com o facto do período analisado se cingir a apenas seis anos, dado que a primeira data de relato do atual normativo contabilístico, SNC, foi a 31 de dezembro de 2010, por isso, o período de vigência do normativo é ainda reduzido.

O facto da informação do auditor de cada empresa apresentada na base dados SABI não ser a mais clara foi outra das limitações, pois, em muitos casos as empresas estão associadas a mais do que um auditor, não sendo claro qual o auditor que dá o parecer em relação às contas.

Houve ainda um número significativo de empresas que não apresentam informação suficiente para se proceder aos cálculos necessários ao estudo, pelo que não foi possível englobar estas no presente estudo.

4.3 Propostas futuras de investigação

Por ser um tema atual e de extrema importância no contexto de procura de uma maior transparência e fiabilidade dos relatórios financeiros das empresas, com escassos estudos orientados para as empresas não cotadas, é de grande interesse aprofundar este tema introduzindo, no modelo, outras variáveis. Além disso, seria interessante um aumento no período a analisar, reforçando, desta forma, as premissas e consequentes resultados, de modo a encontrar evidência científica que confirme as conclusões agora obtidas, no sentido de ser possível verificar se o valor explicativo das variáveis se mantem, se aumenta ou se pelo contrário contribui para alterar as conclusões, de forma que se comparassem os resultados de um e de outro estudo.

Uma outra sugestão de investigação futura passaria pela utilização de uma base de dados alternativa, em que a informação disponibilizada fosse mais completa, assim como pela redefinição do modelo, aumentando o número de variáveis, de forma a obter um maior poder explicativo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alves, Lúcia (2014); Análise da Manipulação de Resultados antes e após a adoção do Sistema de Normalização Contabilística; Viana do Castelo: Instituto Politécnico de Viana do Castelo; Dissertação de Mestrado.

Amat, O., Blake, J. e Dowds, J. (1999); The ethics of creative accounting. Ethical Issues in Accounting; Barcelona: Ethical Issues in Accounting; p. 24 - 40.

Ball, R. & P. Brown. (1968); An empirical evaluation of accounting income numbers; Journal of Accounting Research, Vol. 6, No. 2, p. 159 - 178.

Ball, Ray; Kothari, S. P.; Robin, J. Ashok (2000); The Effect of International Institutional Factors on Properties of Accounting Earnings; Journal of Accounting and Economics; Vol. 29, No.1, February, p. 1-51.

Ball, Ray; Robin, J. Ashok, Wu, Joanna S. (2003); Incentives versus Standards: Properties of Accounting Income in Four East Asian Countries; Journal of Accounting and Economics; Vol. 36, No.1, December, p. 235-270.

Barroso, M. A. M. (2009). A Aquisição de Ativos Imobilizados e a Manipulação dos Resultados por via das Amortizações: Um estudo para o caso Português; Porto: Faculdade de Economia da Universidade do Porto; Dissertação de mestrado.

Barth, M. E. (2014); Measurement in financial reporting: the need for concepts; Accounting Horizons; Vol. 28, No. 2, p. 331-352.

Barth, M., J. Elliot & M. Finn. (1999); Market Rewards Associated with Patterns of Increasing Earnings; Journal of Accounting Research; Vol. 37, No. 2, p. 387-413.

Beaver, W. (1968); The information content of annual earnings announcements; Journal of Accounting Research; Vol. 6, No. 3, p. 67 - 92.

Beneish, M. D. (2001). Earnings Management: A Perspective; Managerial Finance, Vol. 27, No. 12, p. 3-17.

Bracker, J. (1980); The historical development of the strategic management concept; The Academy of Management Review; Vol. 5, p. 219-224.

Carvalho, J. C. (2002); Logística (3ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo, Lda.

Carvalho, J. C. (2010); Logística e Gestão da Cadeia de Abastecimento (1ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo.

Chase, R.B. (Org.), Jacobs, F.B. & Aquilano, N.J. (2006); Administração da Produção para a Vantagem Competitiva (10ª ed.); Porto Alegre, Brasil: Bookman editora.

Código das Sociedades Comerciais; artigo 36º

Cohen, Daniel A., Aiysha Dey, Thomas Z. Lys. 2008; Real and AccrualBased Earnings Management in the Pre- and Post-Sarbanes-Oxley Periods; The Accounting Review; Vol. 83 No.3, p. 757-87.

Cooke (1988); Regression Analysis in Accounting Disclosure Studies; Accounting and Business Research; Vol. 28, No.3, p. 209-224

COSO 2017 (s.d.). Enterprise Risk Management - Enterprise Risk Management - Integrating with Strategy and Performance

Obtido de:

<https://www.coso.org/Documents/2017-COSO-ERM-Integrating-with-Strategy-and-Performance-Executive-Summary.pdf>

Costa, Carlos Baptista (2014). Auditoria Financeira - Teoria & Prática (10ª ed.); Rei dos Livros; Março.

Costa, Carlos Baptista; Alves, G. Correia (2014); Contabilidade Financeira (9ª ed); Lisboa: Editora Rei dos Livros; Novembro.

Courtois, A. (Org.), Pillet, M. & Bonnefous, C.M. (2006); Gestão da Produção – para uma gestão Industrial ágil, criativa e cooperante (5ª ed.); Lisboa: Lidel, edições

Crespo Domínguez, Miguel Ángel (2008); Información Financiera y Análisis de Estados Financieros; 2ª Edición.

Crespo Domínguez, Miguel Ángel (2010); La Empresa: Información Financiera y Gobierno Corporativo; Universidade de Vigo: Lección Inaugural Curso 2010/2011.

Cunha, M. (2013); Métodos Empíricos para Detetar Práticas de Manipulação de Resultados; Revisores e Auditores; No. 63, p. 14-23.

Davidson, S., Stickney, C., e Weil, R. (1987); Accounting: The Language of Business; Thomas Horton and Daughters; Sun Lakes; Arizona.

DeAngelo, L. E. (1981); Auditor size and audit quality; Journal of Accounting and Economics, No. 3, p. 183-199.

Dechow, P. M., S. P. Kothari & R. L. Watts. (1998); The relation between earnings and cash flows; Journal of Accounting and Economics, Vol. 25, p. 133 - 168.

Dechow, P., & Dichev, I. (2002); The quality of accruals and earnings: The role of accruals estimation errors; The Accounting Review; No. 77, p. 35-59.

Dechow, Patricia M., Richard G. Sloan e Amy P. Sweeney (1996); Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by the SEC; Contemporary Accounting Research; Vol. 13, No. 1, p. 1-36.

Decreto-Lei nº 98/2015 de 2 de Junho de 2015

DeFond, Mark L., K.R. Subramanyam (1998); Auditor Changes and Discretionary Accruals; Journal of Accounting and Economics; No. 25, p. 35–67.

Deloitte (2007); O guia do SNC, Getting on the right track; Publicações Deloitte Portugal, Setembro, disponível em:

http://www.deloitte.com/view/pt_PT/pt/index.htm.

Díez Esteban, José M.; Gómez, Conrado D.García; López-Iturriaga, Félix J. (2013); Evidencia Internacional sobre la Influencia de los Grande Accionistas en el Riesgo Corporativo; Madrid: AECA – Revista Española de Financiación y Contabilidad; Vol. 42, No. 160, Octubre-Diciembre, p. 487-511.

Enciclopédia Luso-Brasileira de Cultura; Lisboa: Editorial Verbo, Vol.7.

Estrela, Ana (2016); Análise da Relação entre e o Grau de Cumprimento do Governo das Sociedades e as Características das Entidades Financeiras Cotadas na Península Ibérica; Coimbra: Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra; Dissertação de Mestrado

FASB (1984); SFAC N.º 5 – Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises; FASB, Connecticut.

Fédération des Experts Comptables Européens, FEE (2004); FEE Position Call for Global Standards: IFRS; Consultado em:

www.mail.fee.be/website/fee_publication.nsf.

Francis, J. R. & Krishnan, J., (1999); Accounting Accruals and Auditor Reporting Conservatism, Contemporary Accounting Research, Vol. 16, No. 1, p. 135-165

Francis, J., LaFond, R., Olsson, P., & Schipper, K. (2004); Costs of Equity and Earnings Attributes; The Accounting review; Vol.79, p. 967-1010.

Francishini, Paulino G.; GURGEL, Floriano do Amaral (2002); Administração de materiais e do património; São Paulo: Thomson Pioneira

Gabas Trigo, F.; Moneva Abadia, J.M.; Bellostas Pérez-Grueso, A.J.; Jarne J.I. (1996); Analisis de la Demanda de Informacion Financeira en la Coyuntura Actual. Revista Española de Financiacion y Contabilidad. Vol. XXV, No. 86, p. 103-137

Giner, B. (1992);“La Contabilidad Creativa”; Partida Doble, No. 21, Março.

Góis, Cristina M. G. (2007); O Governo das Sociedades e a Qualidade da Informação Financeira: Evidência nas empresas com Valores Cotados na Bolsa de Valores Portuguesa; Espanha: Universidad de Extremadura, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Departamento de Economía Financeira y Contabilidad, Tesis Doctoral.

Gonçalves, Cristina; Santos, Dolores; Rodrigo, José; Fernandes, Sant'Ana (2012); Relato Financeiro Interpretação e Análise; Vida Económica

Gonçalves, J. F. (2012); Gestão de Aprovisionamentos (2ª ed.). Porto: Publinindustria, Edições Técnicas.

Guerreiro, Marta (2008); Revista Revisores e auditores, Out/Dez; p. 47-52.

Gujarati, D. & D. Porter (2009), Basic Econometrics (5ª ed.); Boston: McGraw-Hill

Healy, P. & J. Wahlen (1999); A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting; Accounting Horizons, Vol. 13, No.4, p. 365-383.

Healy, Paul M. (1985); The effect of bonus schemes on accounting decisions; Journal of Accounting and Economics; Vol. 7, p. 85-107.

Howard, M. (1996); Downsizing to destruction; Management Accounting; (july/august), p. 66-67

IFAC. (1999); Technical Pronouncements; New York.

ISA 2 – Inventários

ISA 315 - Identificar e Avaliar os Riscos de Distorção Material Atravésdo Conhecimento da Entidade e do Seu Ambiente

ISO 31000:2013 - Gestão de Risco – Princípios e linhas de orientação

Jaggi, Bikki; Low, Pek Y. (2000); Impact of Culture, Market Forces and Legal Systems on Financial Disclosures; The International Journal of Accounting; Vol. 35, No.4, October, p. 495-519

Jensen, M.C.; W. H. Mecking (1976); Can the corporation survive? University of Rochester, Rochester, NY; Center for Research in Government Policy and Business Working Paper.

Jesswein, Kurt (2011); Analyzing Financial Statements with Potencially Misreported Cost of Goods Sold Figures; Journal of Finance and Accountancy; Vol. 6, No.1, May, p.1-10.

Jones, J. (1991); Earnings Management During Import Relief Investigations; Journal of Accounting Research, Vol. 29, No.2, p. 19-228.

Jones, Michael. (2011); Creative accounting, fraud and international accounting scandals; Inglaterra: John Wiley & Sons Ltd.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2007); Princípios de Marketing (12ª ed.); Rio de Janeiro: Prentice Hall.

Lainez, J. A.; Callao, Susana (1999); Contabilidad Creativa; Madrid, España: Cívitas Ediciones.

Leuz, Christian; Verrecchia, Robert E. (2000); The Economic Consequences of Increased Disclosure; *Journal of Accounting Research*; Vol. 38, Supplement, p.91-124.

Linsley, P. & Shrives, P., (2006); Risk reporting: A study of risk disclosures in the annual reports of UK companies; *The British Accounting Review*; No. 38: 387-404.

Marques, L. D. (2000); Modelos Dinâmicos com Dados em Pannel: revisão de literatura; Faculdade de Economia da Universidade do Porto; Working Papers, p. 1-80.

Martins, Carlos; Silva, Eduardo (2011); Sistema de Normalização Contabilística (SNC). Documentos de Trabalho n.º 20, Porto

Mayoral Monterrey, Juan A.; García Ayuso, M.; Pineda, C. (2002); La Información Contable y el Gobierno Corporativo: Calidad, Transparencia y Credibilidad; Proyecto de Investigación, Fundación BBVA, October, Draft.

McNichols, Maureen F. (2002); The Quality of the Accruals and Earnings : The Role of Accrual Estimation Errors; *The Accounting Review*; No. 77, p. 61–69

Mendes, C. A. e Rodrigues, L. L. (2007); Determinantes da Manipulação Contabilística; *Revista de Estudos Politécnicos*, No.4, p. 189-210.

Michelson, Stuart E.; Jordan-Wagner, J.; Wootton, Charles W. (2000); The Relationship Between the Smoothing of Reported Income and Risk-Adjusted Returns; *Journal of Economics and Finance*; Vol. 24, No.2, Summer, p.141-159.

Miller, Kent (1992); A framework for integrated risk management in international business; *Journal of International Business Studies*; Vol.23 No.2, p. 311-331

Morais, Ana I.; Lourenço, Isabel C. (2004); Existências – Interpretação e aplicação da NIC 2; Publisher Team. Lisboa

Moreira, J., (2008); A Manipulação dos Resultados das Empresas: Um Contributo para o Estudo do Caso Português, *Jornal de Contabilidade da APOTEC*, No. 373, Abril, p. 112-120 e No. 374, Maio, p. 144-153.

Mulford, Charles; Comiskey, Eugene E. (2002); The financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices; Editora Wiley.

Naser, K. H. M. (1993); Creative Financial Accounting: Its Nature and Use; Londres, Prentice-Hall

Nobes, Christopher W.; Parker, Robert B. (2012); Comparative International Accounting (12^a ed.); Prentice-Hall; February.

Oliveira, Helena (2016); A reflexão necessária sobre a normalização do relatório da gestão”, *Revista OCC*, Janeiro de 2016, p. 45-49

Oliveira, Helena M. S. (2015); “A Estrutura Conceptual da Informação Financeira e o Governo das Sociedades: Análise da Relação entre as Características das Empresas Cotadas em Portugal e a Informação Divulgada”; España: Universidad de Vigo, Facultad de Ciencias Economicas y Empresariales; Departamento de Economía Financeira e Contabilidad, Tesis Doctoral.

Oliveira, Susana (2015); Relação entre Qualidade da Auditoria e Manipulação de Resultados: Estudo das Empresas Portuguesas Não Cotadas; Porto: Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto; Dissertação de mestrado

Pires, A. (2009); Sistema de Normalização Contabilística do POC ao SNC; Publisher Team Lisboa.

Pires, Amélia (2008); A mensuração de activos que se qualificam: a formação do custo à luz do novo referencial normativo; Revista TOC, Maio, p. 51-55

Quivy, R., & Campenhoudt, L. (1998); Manual de Investigação em Ciências Sociais. Lisboa: Gradiva.

Ramos, Lúcia (2012); Earnings Management no contexto do setor público empresarial europeu; Aveiro: Universidade de Aveiro; Tese de mestrado

Reis, L. d. (2008); Manual da Gestão de Stocks - Teoria e Prática (4ª ed.,. Lisboa: Editorial Presença.

Rodrigues, João (2014); Sistema de Normalização Contabilística Explicado (4ª ed.); Porto: Porto Editora, Março.

Ronen, J. & V. Yaari (2007); Earnings Management: Emerging Insights in Theory, Practice, and Research, Springer Series in Accounting Scholarship.

Rosner, R. (2003); Earnings Manipulation in Failing Firms. Contemporary Accounting Research.

Schipper, K. (1989); Commentary on earnings management; Accounting Horizons No 3, p. 91-102.

Serrasqueiro, Rogério (2009); A divulgação da informação sobre os riscos empresariais. Coimbra: In XIV encuentro AECA.

Shortridge, R. T. e Myring, M. (2004); Defining Principles-Based Accounting Standards; The CPA Journal, Vol. 74 No.8, p. 34-37.

Solan, R. (1996); Do Stock Price Fully Reflect Information in Accruals and Cash Flows About Future Earnings; The Accounting Review; Vol. 71, p. 289 – 315

Teixeira, Sebastião (2005); Gestão das Organizações (2ª ed.) Madrid: Editora McGraw-Hill;

Teoh, S., I. Welch & T. Wong (1998); Earnings Management and the Long-Run Market Performance of Initial Public Offerings: *The Journal of Finance*; Vol. 53, No. 6, p. 1935-1974.

Valderrama, J. L. Sánchez Fernández (2000); *Teoría y Práctica de la Auditoría I*; Ediciones Pirámide; Madrid.

Wells, J. (2001); Ghost Goods: How to Spot Phantom Inventory, *Journal of Accountancy*, Vol. 191, No. 6, p. 33-37

Whittington, G. (2010); Measurement in Financial Reporting; *Abacus*, Vol. 46, No. 1, p. 104–110

Yebra Cembórain, R.O. (2000); Definición y reconocimiento de los elementos de los estados financieros; Incluido en Tua Pereda, J. (coord.): *El Marco Conceptual para la información financiera. Análisis y comentarios*. Ed. AECA. Madrid. p. 197

Zermati, P. (2000); *Gestão de Stocks* (4ª ed.). Lisboa: Editorial Presença

Zimmerman, Jerold (1997); *Accounting for Decision Making and Control*; Boston, Irwing.

Zimmerman, Jerold L.; Watts, Ross L. (1978); Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards; *The Accounting Review*; Vol. 53, No. 1, p. 112-134.